

УЧЕБНИКИ XXI ВЕКА

Л. Н. Чечевицына

МИКРОЭКОНОМИКА

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

*Рекомендовано Министерством общего
и профессионального образования Российской Федерации
в качестве учебного пособия для студентов учебных
заведений среднего профессионального образования*

РОСТОВ-НА-ДОНУ

ФЕНИКС
2000

ББК 65

Ч 57

Чечевицына Л. Н.

Ч 57 МИКРОЭКОНОМИКА. Экономика предприятия (фирмы). — Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2000. — 384 с.

Данное учебное пособие отличается от многочисленных изданий учебной литературы по микроэкономике (экономике предприятий) тем, что:

во-первых, составлено в полном соответствии с требованиями и программой Государственного образовательного стандарта, утвержденного министерством образования РФ;

во-вторых, учебное пособие предназначено студентам дневного и заочного обучения экономических колледжей;

в-третьих, в нем содержится не только информационно-познавательный материал, но тесты, вопросы для повторения, основные ключевые понятия и термины, а также консультация для курсовой работы по бизнес-планированию.

Учебное пособие может быть полезным для всех, кто интересуется устройством и функционированием экономики на микроуровне.

ББК 65

ISBN 5-222-01359-6

© Л. Н. Чечевицына, 2000

© Идея и разработка серии, Э. Юсупянц, 2000

© Оформление, изд-во «Феникс», 2000

ПРЕДИСЛОВИЕ

Рыночная экономика в России только формируется. Развитие рыночных отношений объективно связано с процессами децентрализации системы управления национальной экономикой, с перенесением центра внимания на микроуровень — предприятия, производящие и реализующие товары и услуги. Недостаточное внимание органов государственной власти к проведению активной микроэкономической политики не позволило нормально реализовать потенциал экономических реформ. Достижение относительной финансовой стабильности и либерализации экономики сдерживается замедлением процесса преобразования на уровне предприятий, что снижает эффективность функционирования экономики в целом. Поэтому в качестве основного ориентира экономики выбран переход на статистику предприятий.

Сбор информации по различным совокупностям предприятий позволяет изучить изменения, происходящие в структуре предприятий по их размерам и типам, отраслевой принадлежности, формам собственности, по результатам их финансово-хозяйственной деятельности и другим признакам.

Программа курса «Микроэкономика» («Экономика предприятия») предусматривает изучение целого комплекса экономических проблем: основ организации и функционирования предприятия и предпринимательства, факторов производства в их единстве и взаимосвязи;

объема и структуры производственных товаров и услуг, производительности и оплаты труда на предприятиях различных форм собственности; объема издержек производства (себестоимости), цены и прибыли предприятия, характеризующих конечные результаты производства отдельного предприятия (фирмы). В курсе изучаются методы нормирования труда, вопросы прогнозирования и внутрифирменного планирования деятельности предприятия, а также проблемы внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях открытой экономической системы.

Курс «Микроэкономика» состоит из трех разделов и 11 глав.

Содержание курса позволяет не только подробно ознакомиться с экономикой предприятия, но и получить необходимые знания по системе важнейших экономических показателей, используемых для оценки социально-экономического положения российской экономики в целом.

Микроэкономика является одной из основных дисциплин в системе экономического образования. Значение изучения данного курса возрастает по мере развития и укрепления рыночных отношений, по мере развития инициативы и самостоятельности предприятий, многообразия и развития новых форм собственности и хозяйствования.

Курс «Микроэкономика» имеет тесные связи с такими предметами, как «Основы экономической теории», «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Финансы предприятия», а также с предметами, входящими в профилирующий цикл и цикл отраслевой спецификации.

В процессе изучения курса предлагается использовать все формы учебной работы: лекции, практические занятия, семинары, деловые игры, КВН, курсовые работы.

Формы проведения занятий выбираются исходя из содержания тем курсов, из поставленной цели и других факторов. Кроме того, для успешного усвоения материала по всем темам курса предусматривается самостоятельная работа студентов.

В целях проверки знаний по темам курса проводится контрольное тестирование, а по окончании изучения всего учебного материала — курсовая работа и экзамен.

По окончании изучения курса студент должен:

- **знать и правильно понимать основные экономические понятия и критерии,**
- **уметь грамотно объяснить экономические процессы и явления,**
- **уметь осуществлять экономические расчеты, владеть важнейшими методами,**
- **уметь на основании полученных расчетов сделать анализ, сформировать выводы и обобщения,**
- **сделать прогноз на будущее по изменению хозяйственной ситуации.**

В условиях рыночных отношений предприятие (фирма) является основным звеном экономики, поскольку именно на предприятии создаются необходимые обществу продукция и услуги, используются производственные ресурсы, применяются прогрессивная техника и технологии, разрабатывается бизнес-план. На практике осуществляется работа по снижению затрат на производство и реализацию продукции, по повышению прибыли и рентабельности. Поэтому специалисту необходимы экономические знания, он должен уметь грамотно и компетентно организовать производство, определять требования рынка, уметь рассчитывать как запланированные объемы производства,

Раздел I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Предисловие

затраты и цены на товар влияют на доходность предприятия.

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

ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

.....

1.1. Рыночная система хозяйствования — альтернатива командно-административной экономике. Основы рыночной экономики

В мире сложились две системы хозяйствования: командно-административная и рыночная. Ни одна из систем не существует в чистом виде. Каждая из них характеризуется определенными признаками, имеет свои особенности.

Командно-административная система хозяйствования (централизованно-плановая система) основывается на государственной форме собственности, которая является преобладающей. Она обуславливает государственный патернализм, т.е. отеческую заботу государства о принадлежащих ему предприятиях, организациях. Государственная

собственность на средства производства предполагает всеобщий контроль государства. Государство определяет, что, сколько, кому и как производить, разрабатывает план, доводит до предприятий и организаций. План — закон, выполнить его — честь. Побудительным мотивом деятельности является выполнение плана. Основным оценочным показателем выполнения плана является — стоимостная оценка установленного задания, что приводит к нарушению ассортимента, а следовательно, неудовлетворению спроса покупателей, откуда дефицит отдельных товарных групп. Уравнительный принцип распределения проявляется в социальном иждивенчестве и социальной апатии. Хорошо работающие государственные предприятия, имеющие высокие финансовые результаты, лишаются их вследствие перераспределения доходов между государственными предприятиями, это приводит к социальной апатии, нежеланию работать лучше. Одновременно это обуславливает социальное иждивенчество со стороны тех государственных предприятий, которые работают недостаточно эффективно, но успешно решают свои проблемы за счет перераспределенной прибыли.

Рыночная система — это система свободного предпринимательства. Каждая экономическая система должна давать ответ на вопросы:

1. Сколько товаров и услуг нужно производить?
2. Что следует производить?
3. Как эту продукцию следует производить?
4. Кто должен получить эту продукцию?
5. Каким образом система адаптируется к изменениям?

В рыночной системе хозяйствования все эти вопросы решаются без принуждения и централизованного руководства.

Рыночная система хозяйствования является альтерна-

тивной командно-административной системе хозяйствования.

Рыночная система — это сложный механизм координации, действующий через систему цен и рынков, механизм связи, обеспечивающий объединение действий миллионов различных индивидов. Данная система — это не система хаоса и анархии. Она обладает определенным внутренним порядком и подчиняется определенным закономерностям.

Субъекты хозяйствования в рыночной системе руководствуются мотивом получения прибыли и недопущения убытков, следовательно, они производят лишь те товары, реализация которых может принести прибыль. Выбор товара для производства происходит через «голосование рублем». Потребители тратят свои деньги на те товары, которые они хотят и в состоянии купить. Если набирается достаточное количество таких «голосов», субъекты хозяйствования производят данный продукт. Они согласовывают свой выбор продукта (работ, услуг) для производства с выбором потребителей или несут кару в виде убытков и банкротства.

Ресурсы поставляются в те отрасли и тем предприятиям, на продукцию которых есть спрос. Рыночная система отсекает неприбыльные отрасли редких ресурсов. Субъекты хозяйствования производят товары до тех пор, пока реализация даст прибыль, пока не насыщен спрос на эти товары.

В рыночной экономике производство осуществляют те субъекты хозяйствования, которые жаждут и способны принять наиболее эффективную организацию и технологию производства, поскольку она обеспечивает им наибольшую прибыль.

Любой рыночный продукт распределяется между потребителями на основе их желания и способности заплатить за него существующую рыночную цену.

Рыночная система способна сигнализировать об изменениях потребительских вкусов и вызывать соответствующую реакцию со стороны субъектов хозяйствования и поставщиков ресурсов через ориентирующую функцию цены. Перераспределение ресурсов между отраслями идет через соответствующий индикатор — прибыль. При отсутствии рыночного механизма эти функции берет административное ведомство, действующее медленно и неповоротливо.

Рыночная система через конкуренцию стимулирует технический прогресс. Те субъекты хозяйствования, которые используют новые технологии, снижают издержки производства, получают дополнительную прибыль. Более того, конкурентная рыночная система создает обстановку, способствующую быстрому распространению новой технологии.

В рыночной экономике нет административного контроля за производством и потреблением. Функции контроля выполняет конкуренция. Весьма примечательным аспектом функционирования и корректировки операций конкурентной рыночной системы является то, что она создает тождество частных и общественных интересов.

Субъекты хозяйствования, добивающиеся увеличения собственной прибыли и действующие в рамках конкурентной рыночной системы, одновременно, как бы направляемые невидимой рукой, способствуют обеспечению государственных или общественных интересов.

Таким образом, рыночное хозяйство представляет собой хозяйство экономически обособленных самостоятельных производителей, ориентирующихся в своей деятельности на рынок. Сколько и каких товаров производить, по каким ценам их продавать, куда вкладывать капитал — все это определяется не распоряжениями сверху, а механизмом спроса и предложения, нормой прибыли, курсом акций, валют, ссудным процентом.

Переход к рынку в России имеет свои особенности.

1. В руках государства были сконцентрированы финансовые и материальные ресурсы, отсутствовал такой важнейший признак рынка, как наличие обособленных, самостоятельных производителей.
2. Население не было готово к немедленному экономическому самоопределению. Право на выбор не было подкреплено экономически. Гражданин РФ был экономически зависим в своем выборе.
3. Переход к рынку осуществляется в условиях дефицита товаров и инфляции. Отечественный потребительский рынок был разрушен.
4. На рынке средств производства господствовали монополисты-производители. Узкая предметная специализация в промышленности привела к технологическому обособлению предприятий, которые зачастую являлись единственными производителями своей продукции.
5. Отсутствовала правовая система для развития инфраструктуры рынка (банковская, кредитно-финансовая, налоговая системы, товарная и трудовая биржи).

Отсюда следует, что формирование рыночной системы в стране началось в условиях отсутствия многих элементов и признаков рынка. Первым и основным шагом по пути перехода к рынку явилось создание условий для возникновения экономически обособленных и самостоятельных производителей — это потребовало реформирования отношений собственности.

Исходным пунктом в решении проблемы реформирования собственности явилась децентрализация в управлении, прежде всего предоставление полной экономической свободы для государственных предприятий. Другим направлением реформирования государственной формы собственности явилась денационализация или приватизация.

Рыночная система способна успешно функционировать лишь при наличии определенных условий, формируемых в обществе:

- многообразных форм собственности и форм хозяйствования,
- гарантий приоритетов личных интересов и экономической мотивации,
- использования конкурентного механизма цен, прибылей,
- ограничения монополизма в экономике.

1.2. Содержание основной экономической проблемы.

Предприятие — 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 невоспроизводимы (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 (предприятия, 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.

Земля и природные ресурсы ограничены как по своим размерам, так и по возможностям использования. Природные ресурсы делятся на восполнимые и невосполнимые. Для них характерно неравномерное размещение по территории и не всегда имеющаяся доступность их использования.

Трудовые ресурсы включают в себя профессиональный, интеллектуальный потенциал, который в результате прогресса человечества развивается в направлении замены физического труда умственным. Данный фактор, несмотря на относительно высокий уровень безработицы, ограничен по профессиональному и интеллектуальному составу.

Материальные ресурсы (орудия труда) — это все то, с помощью чего производятся товары, выполняются работы, оказываются услуги: производственные возможности, созданные людьми, в форме зданий, сооружений, машин, оборудования, инструмента и др. Их особенность состоит в том, что они воспроизводятся в расширенном масштабе, с тем, чтобы иметь возможность постоянно увеличивать объем производства продукции (работ, услуг). Данное расширение нельзя понимать как простое количественное увеличение продукции (работ, услуг). Речь идет об увеличении производительности труда, от степени которого зависит богатство нации. В свою очередь она определяет экономическую эффективность производства, которая является показателем оценки всего общественного хозяйства.

Предпринимательство выступает как особый ресурс, присущий отдельным лицам. Оно связано с риском, инни-

циативой, творчеством, поиском новых решений. Это особое внутреннее свойство, которым наделены не все люди, а следовательно, данный ресурс тоже ограничен.

Финансовый ресурс (капитал). Размер данного ресурса ограничен объемом предметов потребления. Его превышение приводит к инфляции, диспропорциональности в развитии производства.

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 осуществляет централизованное планирование производства. Централизованное планирование определяет перечень и объем ресурсов, которые будут использоваться при производстве материальных благ. Ресурсы используются для того, чтобы выполнить план. Госплан определяет, что и сколько будет произведено, как будет произведено, как будет распределяться.

Регулируемая рыночная система использует свои методы решения основной экономической проблемы. Потребители определяют на основе выбора, что и сколько производить. 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 сколько 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 предприятия решение основной экономической проблемы осуществляется в форме создания конкретных видов продукции (услуг, работ). Каждый субъект хозяйствования 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.

Предприятие (фирма) 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. Понятие «предприятие» («фирма»).

Основные признаки предприятия

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, фирм, организаций), создающих разнообразные товары и услуги.

Предприятие (фирма) является структурным звеном экономики в целом.

Предприятие — это учреждение в форме фабрики, шахты, фермы, магазина, которое выполняет одни или несколько специфических функций по производству и распределению разнообразных товаров и услуг. Предприятие выступает в качестве товаропроизводителя, а следовательно, решает ряд взаимосвязанных задач: получение прибыли, обеспечение потребителей продукцией, выполнение своих обязательств перед государством, соблюдение стандартов, нормативов. Предприятие является хозяйственной единицей, юридическим лицом. Предприятие 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. Предприятие — 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 каждого предприятия, производящего определенный вид продукции или услуг, имеет свои особенности, специфику технологии. Предприятие объединяет экономические ресурсы для производства экономических благ с целью максимизации прибыли;
- 3) обособленное имущество: предприятие имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях;
- 4) имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;
- 5) предприятие 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 предприятию как особому, отдельному звену хозяйственной системы.

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

Предприятие — это сложная экономическая система, объединяющая производственные и людские резервы, имеющая общие цели в достижении результатов производства.

Предприятие, производящее нужные для общества то-

вары 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 непроизводственной сферы, а следовательно, и предприятий, занятых в ней, оказывающих разнообразные услуги населению.

Непосредственной целью и побудительным мотивом деятельности предприятий 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 полного удовлетворения постоянно растущих потребностей общества.

Предприятия, 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.

В современных условиях в экономический оборот прочно вошел термин «фирма», под которым понимается субъект хозяйствования, занимающийся различными видами деятельности и обладающий хозяйственной самостоятельностью. Фирма — это наименование, под которым предприятия (или их объединения) выступают в хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта. В экономике имя играет не последнюю роль. Оно создает особый образ хозяйствующего субъекта, способствует укреплению позиций в борьбе за качество, приносит немалые прибыли. Завоевание фирмой прочных позиций на

рынок того или иного товара нередко приносит ей дополнительную прибыль за счет продажи права пользования ее фирменным наименованием. На этом построена система «фрейчайзинга».

Фрейчайс — лицензия, дающая право частной компании функционировать как части большой торговой сети. Использование имени компании выгодно покупателю фрейчайса, за которым стоят реклама, репутация, что обеспечивает рост оборота и увеличение прибыли.

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 предприятий (фирм).

Развитие малого бизнеса в России

В экономике любой страны функционируют миллионы различных предприятий (фирм) — субъектов хозяйствования, которые различаются между собой по различным признакам. Систематизация и группировка предприятий (фирм) 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 предприятия (фирмы), действующие в сфере материального и нематериального производства. Субъек-

ты хозяйствования сферы материального производства — это предприятия (фирмы) промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства. 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 предприятия промышленности (металлургические, химические, текстильные и т.п.), сельского хозяйства (животноводческие, овцеводческие и т.д.).

По экономическому назначению они подразделяются на предприятия (фирмы), 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. Это 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, т.е. выпускающие ограниченное число товаров, и многопрофильные — производящие разные товары (комбинаты).

По уровню специализации выделяют узкоспециализированные, многопрофильные. Специализация субъектов хозяйствования 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 предприятия-монополии. Размер предприятия определяется численностью занятых на нем работников.

Крупные предприятия в странах рыночной экономики занимают невысокий удельный вес, примерно 20-25%, однако их доля в ВВП велика, примерно 70-80%. Крупные предприятия (фирмы) имеют ряд преимуществ:

1. Большие масштабы производства дают возможность более полно использовать преимущества раздельного труда внутри предприятия и обеспечивают рост производительности труда.
2. Крупные предприятия имеют возможность покупать ресурсы в объемах, обеспечивающих оптовые скидки на товары.
3. Крупные предприятия имеют возможность вкладывать средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские программы, что снижает издержки производства, повышает качество, а следовательно, и прибыль.

При превышении предприятием оптимальных размеров нарушается производственное единство, снижается уро-

вень управляемости, а следовательно, и финансовые результаты.

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. Удельный вес привлеченных работников в малых предприятиях

на 01.01.2000 года составил 19%, в то время как по крупным и средним — 4,7%.

С развитием малого бизнеса меняется динамика численности работающих: доля работающих по договору и совместительству сократилась с 40,4% в 1995 году до 20,8% в 1999 году. Имеют место изменения собственности субъектов малого предпринимательства. Форма собственности в 1995 году — частная — 86%, смешанная — 10%; в 1999 году — частная — 91,3%, смешанная — 8,7%.

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.

По степени механизации и автоматизации производства предприятия (фирмы) делятся:

- на автоматизированные,
- комплексной механизации,
- частично-механизированные,
- машиноручные 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. Организационно-правовые формы предприятий (фирм)

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 (предприятия, фирмы, объединения) 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 предприятий (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,
 - 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 делятся на:

1. Коммерческие:

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

2. Некоммерческие:

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

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся на:

1. Хозяйственные товарищества:

- полное товарищество,

- товарищество на вере (коммандитное),
и общества:
 - акционерные общества,
 - общества с ограниченной ответственностью,
 - общества с дополнительной ответственностью,
 - зависимые общества.
2. Производственные кооперативы.
 3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента регистрации хозяйства.

Индивидуальная трудовая деятельность выступает как:

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

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:

- хозяйственные ассоциации,
- холдинговые компании,
- концерны,
- корпорации,
- союзы предпринимателей.

Классификация предприятий (фирм) по формам предпринимательской деятельности и ответственности по обязательствам

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам
Полное товарищество	Товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества	Несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.
Товарищество на вере (коммандитное)	Товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность, существуют участники, которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.	Отвечают по обязательствам своим имуществом (полные товарищи), имеются один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов.
Акционерное общество	Общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций.	Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций: • закрытое, • открытое.
Общество с ограниченной ответственностью	Признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами.	Участники этого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам
Общество с дополнительной ответственностью	Признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами.	Участники общества с дополнительной ответственностью несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.
Хозяйственное общество	Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.	Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества. Основное общество отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам последнего. Если по вине основного общества дочернее общество становится банкротом, то основное общество несет субсидиарную ответственность по его долгам.
Производственные кооперативы	Производственные кооперативы представляют добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии в объединяемых его членами имущественных паевых взносах.	Члены кооператива несут по обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и порядке, предусмотренном законом.
Унитарные предприятия	Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам.	Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам	
		На праве хозяйственного ведения	На праве оперативного управления (казенное имущество)
		Собственник имущества (государство или муниципалитет) не отвечает по обязательствам предприятия.	РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.
НЕКОММЕРЧЕСКИЕ			
Потребительский кооператив	Потребительский кооператив — добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.	Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах внесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.	
Общественные и религиозные организации (объединения)	Общественные и религиозные организации — добровольные объединения граждан, объединившихся на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.	Члены этих организаций не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.	

Наименование предприятий	Особенность формы	Ответственность по обязательствам
Фонды	Это некоммерческие организации, учрежденные гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующих социальные, благотворительные, культурные, образовательные и иные общественно-полезные цели.	Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей. Может заниматься предпринимательской деятельностью, для достижения общественно полезных целей
Учреждения	Организация, созданные собственником для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций некоммерческого характера, финансируемые им полностью или частично.	Учредители отвечают по своим обязательствам находящимися в их распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по их обязательствам несет собственник.
Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций	Они сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.	Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренным учредительными документами ассоциации

Консультация юриста

1. Следует различать такие виды ответственности, как ответственность одного лица и ответственность нескольких лиц.

А) если должником является одно лицо, то оно несет ответственность всем своим имуществом,

Б) если должником является юридическое лицо, то оно отвечает перед кредиторами всем своим имуществом, принадлежащим данному юридическому лицу на праве собственности.

В случае, если в одном обязательстве несколько должников, возможны два вида их ответственности: долевая и солидарная.

Долевая ответственность — когда четко определена ответственность каждого из должников. С каждого должника кредитор может потребовать только его конкретную долю (каждый отвечает за себя). Например, ООО.

Солидарная ответственность возникает в ограниченных случаях. Солидарная ответственность означает, что долг нескольких должников может быть взыскан с любого из них. Тот, с кого взыскали всю сумму долга, приобретает право регресса, т.е. возврата ему суммы, которую должники задолжали кредитору и которую он возместил вместо них (пример товарищества).

Субсидиарная ответственность, т.е. когда одно лицо отвечает по долгам другого. Возникает при недостаточности для погасителя долга имущества непосредственного должника. Например, РФ несет ответственность вносить по долгам всех казенных предприятий (претензии удовлетворяются из бюджета РФ).

Возможны комбинации ответственности. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность имуществом по обязательствам товарище-

ства. Если по долгу само товарищество не отвечает, то долг можно взыскать с любого участника. Солидарную субсидиарную ответственность несут члены производственных кооперативов.

Право хозяйственного ведения. Это специфическое право на имущество, в рамках которого владелец правом хозяйственного ведения может распоряжаться почти как собственник, кроме того что он не может продавать, сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в складочный капитал хозяйственных обществ и товариществ и распоряжаться иным образом без согласия собственника имущества. Иными словами, он пользуется и владеет имуществом, но право распоряжения остается за собственником (он является основным).

1.6. Экономические аспекты учреждения 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 РФ о собственности, земле и земельных отношениях, налоговой системе, Кодекс законов о труде. Наряду с законами РФ деятельность регулируется постановлениями РФ.

Предприятие (фирма) может быть учреждено решени-

ем собственника имущества или уполномоченного государственного органа (Госкомитет по имуществу).

Создание нового субъекта хозяйствования может быть осуществлено путем выделения из состава действующего предприятия структурного звена, в результате принудительного выделения (банкротства), в результате объединения нескольких структурных подразделений в единое предприятие.

С момента принятия решения об организации предприятия (фирмы) возникает необходимость строгого выполнения требований законодательства о порядке создания новых предприятий:

Собрание учредителей принимает решение о создании, определяет круг юридических и физических лиц, входящих в их состав, утверждает Устав. В Уставе предприятия (фирмы) 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,
- Учредительный договор или решение о создании субъекта хозяйствования,
- 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.

1.7. Ликвидация предприятий (фирм). Банкротство

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.

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 удовлетво-

ряются 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 уплате 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.

Банкротство — неотъемлемая часть конкурентной среды, без банкротства нет конкуренции. Возможность банкротства заставляет принимать эффективные меры по обеспечению финансовой устойчивости, повышать эффективность труда. В 1992 году был принят первый документ в области банкротства — Указ Президента РФ № 623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур».

Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19 ноября 1992 года № 3929-1 был введен в действие с 1 марта 1993 года. Комплекс проблем, связанных с

процедурой банкротства, рассмотрен в Указе Президента РФ от 22 декабря 1993 года № 2264 «О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

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 ответственно действующим организациям и добросовестным предпринимателям организовать свои дела и вновь достичь финансовой стабильности.

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.

Банкротство предприятий 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.

Схема процедуры банкротства

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

Внешними признаками несостоятельности (банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо неспособно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

В соответствии с законодательством в отношении предприятия-должника применяют следующие процедуры:

1. Реорганизационные, включающие внешнее управление имуществом должника и санацию;
2. Ликвидационные, к ним относятся:
 - принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда,
 - добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов,
 - ликвидация в процессе конкурсного производства;
3. Мировое соглашение — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки долгов.

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

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником предприятия-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 предприятия-должника для продолжения его деятельности путем оказания этому предприятию финансовой помощи собственником и иными лицами.

В случае, если в течение 36 месяцев повторно подано заявление о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия, 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 предприятий, продлить срок ее проведения, но не более чем на 6 месяцев.

Когда говорят об «ускорении» банкротства, имеют в виду постановление Правительства РФ от 22 мая 1995 года № 476 «О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства» и утвержденное этим постановлением Положение об ускоренном порядке применения процедур банкротства.

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)».

Цель постановления Правительства РФ от 22 мая 1998 года № 476 — повышение эффективности применения процедур банкротства, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Количество дел о банкротстве, находившихся на рассмотрении в арбитражных судах, по состоянию на 1 марта 1998 года	3762
Из них переведено на процедуры нового закона о банкротстве	607
В том числе на:	
Внешнее управление	109
Конкурсное производство	424
Мировое соглашение	22
Подано заявлений о банкротстве в арбитражные суды с 1 марта 2000 года	1578
В том числе:	
Возвращено заявлений	308
Возбуждено дел	1169
Прекращено дел	43

Ускоренный порядок применения процедур банкротства — это особый способ реорганизации бизнеса должника и попытки 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 недостаточно 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.

Из дел, принятых в производство, находятся	
в стадии процедур:	241
До ведения наблюдения	587
Внешнего управления	69
Конкурсного производства	355
Мирового соглашения	2

1.8. 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 предприятие.

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 предприятия 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,
- предприниматель — организатор производства. Определяет стратегию и тактику поведения фирмы, принимает ответственность за проведение их,
- предприниматель — это новатор, так как внедряет новые нетрадиционные приемы и способы увеличения прибыли,
- предприниматель — это человек, не боящийся риска и сознательно идущий 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 предос-

тавление 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 и приводит 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 конъюнктуры рынка, т.е. какие товары, услуги, 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 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, представляющего деньги, валюту и ценные бумаги потребителю займы 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 поручится 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%.

1.9. Приватизация в России как основа экономической власти

Важнейшим вопросом любой экономической системы является вопрос о собственности. Данный вопрос при переходе к рыночным отношениям в нашей стране был решен с помощью разгосударствления и приватизации.

Под разгосударствлением понимается прежде всего изменение функций государства и приватизация. Изменение функций государства означает, что государство не вмешивается в оперативно-хозяйственную деятельность предприятий и определяет общие принципы их функционирования. Это возможно в том случае, когда предприятия экономически самостоятельны и обособлены. Данная проблема

решается с помощью приватизации. Кому принадлежит собственность, тому принадлежит экономическая власть в стране, а следовательно, в интересах данной группы лиц осуществляется воспроизводство. Приватизация в нашей стране привела к господству олигархов.

Приватизация от латинского слова означает «частный». Приватизация означает передачу государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность.

В России процесс огосударствления шел нередко параллельно с приватизацией (времена Ивана Грозного, Екатерины II).

Одной из форм приватизации является продажа или передача на время за соответствующую плату государственных прав частным лицам или компаниям. В XIX веке торговля водкой была отдана на откуп в России, в других странах табак, соль и т.д.

В наше время был приватизирован завод ЗИЛ (акционерное общество). В 1996 году вновь стал госпредприятием, получил госзаказ.

РЕКЛАМА / ИТОГ

«Наконец-то провели приватизацию. Из 160 миллионов населения не отгадал никто»

«Сейчас кого-то приватизируют, кого-то национализуют»

«Если на халате неправильно застегнута верхняя пуговица, то и все остальные будут неправильно» (восточная поговорка).

В программе приватизации России были определены критерии выбора способа приватизации:

1. Мелкие предприятия продаются на аукционе.
2. Крупные предприятия преобразуются в акционерные общества открытого типа.
3. Остальные могут быть приватизированы одним из следующих способов:

- продажа акций акционерных обществ открытого типа,
- продажа предприятий на аукционе,
- продажа по коммерческому конкурсу,
- продажа по некоммерческому инвестиционному конкурсу (инвестиционные торги),
- продажа имущества ликвидированных предприятий,
- выкуп арендованного имущества,
- купонный метод (чековая приватизация),
- залоговые аукционы.

Приватизация малых и средних предприятий путем

продажи по конкурсу 5922

Арендванные предприятия выкупа 4034

Продажа на аукционе характеризуется тем, что от покупателя не требуется выполнения каких-либо условий по отношению к объекту приватизации. Право собственности передается покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

Продажа по конкурсу характеризуется тем, что от покупателя требуется выполнение каких-либо условий по отношению к объекту приватизации (сохранение профиля предприятия, числа рабочих мест, финансирование объектов социальной сферы, необходимые размеры инвестиций).

Коммерческий конкурс проводится в виде открытых аукционных торгов или в виде закрытого тендера. Право приобретения принадлежит тому, кто предложил большую цену.

Имеет место продажа по коммерческому конкурсу с ограничением состава участников (осуществляется в соответствии с местными программами приватизации). Право участия в конкурсе имеют работники данных предприятий, жители данной местности.

Некоммерческий (инвестиционный) конкурс. На инве-

стиционных торгах продаются муниципальные и государственные предприятия. От покупателя требуется осуществление инвестиционных программ. Право собственности принадлежит покупателю, предложившему максимальный объем инвестиций.

Преобразование предприятий в акционерные общества открытого и закрытого типа осуществляется через 4 варианта приватизации.

Для обеспечения участия в приватизации всего населения, в целях безвозмездной передачи населению части общегосударственного имущества в России проводилась чековая приватизация. Жители 86 регионов России приняли участие в чековых аукционах, на которых были проданы РАО «Газпром», РАО «БЭС Россия», нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», «Норильский никель», ПО «Апатит», акции Внуковских авиалиний и т.д.

Однако в результате чековой приватизации среднего класса в России не появилось.

Согласно программе приватизации распределение денежных доходов от продажи акций следующее:

- в федеральный бюджет — 55%,
- в республиканские, краевые бюджеты — 10%,
- в местные бюджеты — 4%,
- приватизированным предприятиям (находящимся в федеральной собственности) — 14%,
- залоговые аукционы — 12%.

Формы приватизации:

- скрытая (имущество передается в длительное пользование с правом выкупа),
- публичная (на основе законов разрабатывается программа, которая предусматривает процесс и механизм приватизации).

Приватизация может осуществляться в виде выкупа:

полного, частичного, безвозмездного; а также в виде денационализации и реприватизации.

Переход к повсеместной платной приватизации требует определения цены на продаваемую собственность:

- при завышенной цене нет покупателя. Собственность продолжает висеть на шее государства,
- при заниженной цене идет распродажа подешевле.

В условиях рынка оценка имущества осуществляется независимыми экспертами, которые определяют рыночную стоимость имущества. Переоценка круглый год.

Высокая доля амортизации увеличивает издержки производства, снижает конкурентоспособность продукции, уменьшает объем прибыли.

Занижение доли амортизации удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение основных фондов, это ведет к их старению, снижается конкурентоспособность. Предприятие теряет свои позиции на рынке данного товара.

Большинство предприятий продавалось по сильно заниженным ценам. Например, контрольный пакет акций авиамоторостроения «Рыбинские моторы» был выставлен на продажу по цене, равной 1/2 цены одного самолета.

Распродажа по дешевке государственных пакетов акций из наиболее привлекательных отраслей (ТЭК, ВПК, золотодобывающая промышленность) лишает государство влияния на ход экономических процессов.

В современных условиях банкротство работает на приватизацию. Налицо «парциальная приватизация», т.е. когда предприятие ликвидируется, имущество предприятия вносится в качестве вклада во вновь создаваемое акционерное общество. Из всей совокупности приватизированных предприятий только 37% являются платежеспособными.

Подводя итог проводимой приватизации, можно выделить негативные черты приватизации:

- единообразие способов приватизации,
- игнорирование региональных особенностей,
- преимущественно бесплатный метод приватизации,
- административная установка заданий по срокам и объемам приватизации.

Последствия приватизации:

- приватизация никак не повлияла на эффективность работы предприятий,
- идет отмывание капитала,
- повысился уровень криминализации общества.

В 1997 году были признаны определенные ошибки в приватизации, изменены принципы, цели, четко определены объекты приватизации.

124,6 тысяч приватизированных предприятий — 60% от общего количества государственных предприятий, производящих примерно около 70% валового внутреннего продукта.

Сейчас приватизация базируется на 3 принципах:

- отказ от приватизации как средства пополнения текущих доходов бюджета,
- переход к приватизации по «точечным проектам»,
- развитие процесса приватизации недвижимости, в том числе земельных участков под приватизированными предприятиями.

Основные цели приватизации:

- повышение эффективности в целом экономики и предприятий,
- привлечение инвестиций в производство,
- создание условий для развития рынка недвижимости,

- содействие в реализации мероприятий по социальной защите населения.

Определен ряд положений по достижению целей:

- отказ от количественных показателей и обязательной приватизации,
- отказ от предоставления льгот трудовым коллективам,
- расширение прав субъектов федерации при приватизации,
- осуществление оценки имущества по рыночным ценам.

В 1997 году продано 19% акций Российско-Белорусской газовой компании «Славнефть», пакеты акций «ЛУКОЙЛ», «ВНК», «ТНК», «НОРСИОйл». Многие предприятия проводят дополнительную эмиссию акций (Красноярская ГЭС и т.д.).

Приватизационные конкурсы по «СИБИРу» и «Роснефти» перенесены на 1999 год.

На сегодняшний день государство владеет 4866 пакетами предприятий.

В уставном капитале 831 акционерных обществ (АО) величина доли федеральной собственности составляет более 50%, 2004 АО — от 25 — 50%, в уставном капитале 1400 АО — до 25%, в 631 АО — государство имеет «золотую акцию».

В собственности государства находятся 700 пакетов акций топливно-энергетического комплекса, 1300 пакетов акций предприятий транспорта, 370 — предприятий военно-промышленного комплекса.

Исходя из программы приватизации на последние три года XX века приходится примерно 40% собственности. Эти 40% необходимо продать, деньги забрать в бюджет.

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.
9. **Приватизация** — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность.
10. Под **разгосударствлением** понимается, прежде всего, изменение функций государства и приватизация.

Вопросы для самопроверки

1. *Назовите отличительные особенности командно-административной системы хозяйствования.*
2. *В чем принципиальное отличие рыночной и плановой системы хозяйствования?*
3. *Перечислите особенности перехода к рынку в России.*

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 предприятий?
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. Тождественны ли понятия разгосударствления и приватизации?

Раздел 2

РЕСУРСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ЛИТЕРАТУРА

1. *О.Ю.Мамедов*. Современная экономика. Ростов н/Д: Феникс, 1998.
2. Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями на 1 января 1998 года.
3. *О.И.Волков*. Экономика предприятий. М., 1997.
4. *Л.Н.Павлова*. Финансы предприятий. М., 1998.

ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ: ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

.....

2.1. Общее понятие об основном капитале 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 произ-

водительного 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.

Определяющей составляющей всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия (фирмы) является основной капитал (основные фонды (средства)).

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

Переход к рыночной системе хозяйствования невозможен 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 зависит от качественного состояния техники и эффективного ее использования, что определяет эффективность производства.

2.2. 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. На предприятиях применяется единая типовая классификация основных фондов (капитала). Руководствуются Общероссийским классификатором основных фондов, утвержденным постановлением Государственного комитета РФ по стандартизации, метрологии и сертификации от 26 декабря 1996 года № 359. 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 1996 года 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 населения, будет возрастать. Повышение конкурентоспособности предприятий промышленности 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), в 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.

2.3. 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 (Офпп). В Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», утвержденном МФ РФ приказом от 03.09.1997 года № 65н, введенном в действие с 01.01.1998 года, 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.

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 восстанови-

тельной 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. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 24.07.1994 года № 627 предоставляется право проведения переоценки основных фондов организациям всех форм собственности, 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, 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.

2.4. Амортизация и износ основного капитала.

Формы воспроизводства 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 потребительной 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 (Кфи) по сроку службы определяется по формуле:

$$Кфи = Тф / Тн, \text{ где}$$

Тф — фактический срок службы,

Тн — нормативный срок службы (амортизационный период).

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:

$$Ми1 = (Офб - Офвос) \times 100 / Офб, \text{ где}$$

Ми1 — моральный износ 1-го вида,

Офб — балансовая стоимость основных фондов,

Офвос — восстановительная стоимость основных фондов.

Величину морального износа второго вида (Ми2) можно рассчитать по формуле:

$$Ми2 = Офпм \times Офпн \times \{(Вму \times Тму) / (Вн \times Тн)\}, \text{ где}$$

Офпм, Офпн — соответственно полная первоначальная стоимость морально устаревшего (старого) и нового оборудования,

Вму, Вн — годовая производительность морально устаревшего и нового оборудования,

Тму, Тн — 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 ($Н_a$) рассчитывается по формуле:

$$Н_a = (ОФп - ОФл) / (ОФп \times Т_n), \text{ где}$$

ОФп — первоначальная стоимость основных фондов,

ОФл — ликвидационная стоимость основных фондов,

$Т_n$ — 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. В 1991 году введены в действие новые нормы амортизации, которые действуют до настоящего времени. Главной особенностью этих норм является ликвидация доли амортизации, направляемой на капитальный ремонт. Нормы на реновацию значительно увеличены, значительная часть норм унифицирована (по металлообрабатывающему оборудованию). 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. Данный порядок применяется в соответствии с Постановлением Совета Министров СССР от 22.10.1990 года № 1072.

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.

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.

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 полез-

ного использования, на фактически выполненный объем работ или продукции за данный отчетный период.

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.

Постановлением правительства РФ от 31.12.1997 года № 1672 «О мерах по совершенствованию порядка и методов определения амортизационных отчислений» с 1 января 1998 года признан утратившим силу пункт 8 постановления Правительства РФ от 19 августа 1994 года № 967 «Об использовании механизма ускоренной амортизации и пе-

реоценке основных фондов», предусматривающий использование амортизационных отчислений, начисленных ускоренным методом, строго по целевому назначению.

Необходимость применения механизма ускоренной амортизации отдельными фирмами (малыми предприятиями) в большем размере согласовывается с финансовыми органами субъектов РФ.

2.5. Показатели эффективного использования и воспроизводства основного капитала (основных фондов)

Результативность производства характеризуется показателем прибыли (убытка). Увеличение результативной хозяйственной деятельности определяется эффективностью использования 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 предприятия (фирмы) 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:

$$\text{ОФк} = \text{ОФн} + \text{ОФп} - \text{ОФв}, \text{ где}$$

ОФк — стоимость основных фондов на конец периода,
ОФн — стоимость основных фондов на начало периода,
ОФп — стоимость поступивших основных средств,
ОФв — 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 и фондоемкость.

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

$$\text{Ф}_0 = \text{V}_{\text{тп}} / \text{ОФ}, \text{ где}$$

$\text{V}_{\text{тп}}$ — объем товарной продукции,
ОФ — среднегодовая стоимость основных фондов.

Фондоемкость — величина, обратная фондоотдаче, она

выражает отношение стоимости основных фондов к объему продукции:

$$\Phi_e = 1 / \Phi O = O \Phi / V_{\text{тп.}}$$

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.

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).

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

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 станко-часах, рассчитанных по трудоемкости работ, выполняемых на данном оборудовании, к полезному фонду времени работы оборудования при принятом режиме использования обо-

рудования, он применяется в расчетах при производственной мощности для синхронизации пропускной способности различных видов машин и оборудования.

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) ($K_{вв}$)* определяется отношением стоимости вновь поступивших основных фондов к стоимости основных средств на конец отчетного периода:

$$K_{вв} = ОФ_{вв} / ОФ_{к}, \text{ где}$$

ОФ_{вв} — стоимость введенных основных фондов.

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

$$K_{обн} = ОФ_{нов} / ОФ_{к}, \text{ где}$$

ОФ_{нов} — новые основные фонды.

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

$$K_{выб} = ОФ_{выб} / ОФ_{н}, \text{ где}$$

ОФ_{выб} — выбывшие основные фонды.

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

$$K_{л} = ОФ_{л} / ОФ_{н}, \text{ где}$$

ОФл — ликвидированные основные фонды.

Отношение стоимости выбывших из-за ветхости и износа (ликвидированных) основных фондов к объему вновь введенных характеризует *интенсивность замены* (Кзам):

$$Кзам = ОФл / ОФвв.$$

Коэффициент расширения парка машин и оборудования (Кр) определяется по формуле:

$$Кр = 1 - Кзам.$$

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 (Кизн):

$$Кизн = \frac{\text{Сумма износа}}{\text{полная стоимость основных фондов}} = 1 - Кгод.$$

Коэффициент годности характеризует неизношенную часть основных фондов (Кгод):

$$Кгод = \frac{\text{остаточная стоимость основных средств}}{\text{полная стоимость основных средств}} = 1 - Кизн.$$

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.

2.6. Производственная мощность, ее сущность, виды и определяющие факторы

Одной из характеристик потенциальных возможностей и степени использования ресурсов хозяйствующего субъекта является производственная мощность. Под производственной мощностью предприятия (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 ориентированна 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 реагировать 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 при-

меняемой 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:

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

M_k — мощность на конец периода,

M_n — мощность на начало периода,

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

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

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

$$M_g = M_n + \sum M_{вв} \times n_1 / 12 - \sum M_{выб} \times n_2 / 12, \text{ где}$$

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.

2.7. Методика расчета производственной мощности.

Показатели использования производственной мощности

К расчету производственной мощности берется все оборудование независимо от его состояния (все наличное оборудование, числящееся на балансе предприятия, 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 (шт), коэффициент выполнения (перевыполнения) норм ($K_{вн}$).

При определении производственной мощности исходят из максимально возможного фонда рабочего времени. Максимально возможный фонд времени работы оборудования в условиях непрерывного производства равен произведению календарных дней и 24 часов в сутки.

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

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

Календарный фонд рассчитывается по формуле:

$$F_k = D_g \times t_c, \text{ где}$$

F_k — календарный фонд,

D_g — 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:

$$F_n = (D_g - D_{вп}) \times t_c, \text{ где}$$

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:

$$F_э = D_g \times t_{\text{смены}} \times S \times K_n, \text{ где}$$

$F_э$ — эффективный фонд времени,

$t_{\text{смены}}$ — 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:

$$M = (F_3 \times Q_{ст} \times K_{вн}) / \text{шт.}$$

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 нагрузкой по программе — это значит ликвидировать «узкие» места. Для оценки соответствия пропускной способности ведущих цехов и остальных звеньев предприятия рассчитывают коэффициент сопряженности мощностей ($K_{соп}$):

$$K_{соп} = M_1 / (M_2 \times P_y), \text{ где}$$

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 $K_{соп}$ больше 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 ($K_з$):

$$K_з = P_{ф} / P_{д} \times 100.$$

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

$$K_{исп} = K_{ф} / K_{пл}, \text{ где}$$

Кф, Кпл — планируемый и фактический выпуск продукции на единицу мощности.

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

Коэффициент экстенсивного использования оборудования (Кэкс) определяется отношением времени фактической работы оборудования на время плановой работы:

$$\text{Кэкс} = t_{\text{факт}} / t_{\text{пл.}}$$

Коэффициент интенсивного использования оборудования (Кинтенс) определяется отношением фактической мощности (производительности) к плановой:

$$\text{Кинтенс} = M_{\text{ф}} / M_{\text{пл.}}$$

Коэффициент интегрального использования оборудования (Кинтегр) определяется произведением коэффициентов интенсивного и экстенсивного:

$$\text{Кинтегр} = \text{Кэкс} \times \text{Кинтенс.}$$

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 (фирмы)?
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 от фондоемкости?
9. Какие виды производственной мощности существуют?
10. Каковы 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?*

ЛИТЕРАТУРА

1. Сборник нормативных документов «О составе затрат и единых нормах амортизационных отчислений». М.: Финансы и статистика, 1994.
2. В.Д.Грибов, В.П.Грузинов. Экономика предприятия. М.: «МИК», 1996.
3. В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 1999.
4. В.М.Семенов. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
5. Й.Ворст, П.Ревентлоу. Экономика фирмы. М.: Высшая школа, 1984.

ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ: ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

.....

3.1. Общее понятие оборотного капитала. Роль оборотного капитала в процессе производства.

Состав и структура оборотного капитала

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта всегда имеют две сферы практического приложения:

- часть денежных средств инвестировано (вложено) 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 составе 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 непрерыв-

ностью 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 фирмы — 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 производ-

ственный 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.

3.2. 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 классифи-

кации 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 (около 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 (Нр) (валовой, черновой расход материала) определяется как отношение чистого веса материала в изделии (Чв) к коэффициенту использования материала (Ки.м.):

$$Нр = Чв / Ки.м. \text{ или}$$

$$Нр = Чв + \text{отходы} \text{ или } Нр = М_i / q, \text{ где}$$

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

Коэффициент использования материалов определяется по формуле:

$$Ки.м. = Чв / Нр.$$

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:

$$\text{Отходы} = Нр - Чв.$$

Отходы делятся на используемые и неиспользуемые. Используемые отходы — это возвратные отходы (различ-

ная 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:

$$\text{Э(П)мр} = \text{Рмр.пл.} - \text{Рмр.ф.}, \text{ где}$$

Э(П)мр — экономия (перерасход) на программу выпуска,
Рмр.пл., Рмр.ф. — расход материала на программу выпуска по плану и по факту.

$$\text{Рмр} = \text{Нр} \times \text{q.}$$

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

Материалоемкость (Ме) характеризует отношение величины материальных затрат (МЗ) к стоимости произведенной продукции (V_{тп}). Показатель материалоемкости характеризует наряду с нормой расхода эффективность применения и использования предметов труда:

$$\text{Ме} = \text{МЗ} / \text{V}_{\text{тп}}.$$

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

Руководители фирмы (структурных подразделений), осуществляющие производственную деятельность, должны постоянно следить за соблюдением нормативов, за динамикой фактических удельных расходов, так как матери-

альные 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 экономики 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.

3.3. Оборотные средства: 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 обеспе-

чения 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, обращения, производства и т.д. 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 вложенный 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. Те предприятия (фирмы), 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.

3.4. 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 (Нгп) определяется произведением однодневного выпуска готовой продукции по производственной себестоимости и норме запаса в днях:

$$\text{Нгп} = \text{Втп.с} / \text{Тпл} \times \text{Здн} \text{ или } \text{Нгп} = \text{Вдн} \times \text{Здн}, \text{ где}$$

Втп.с — выпуск готовой продукции по производственной себестоимости,

Тпл — количество дней в плановом периоде (квартал, месяц, год),

Здн — норма запаса в днях,

Вдн — 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 (тц), себестоимости продукции и характера нарастания затрат (Кн.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:

$$\text{Кн.з.} = 0.5 \times (1 + \text{Сн} / \text{Ск}), \text{ где}$$

Сн — начальные затраты,

Ск — конечные (полные) затраты.

Нарастание затрат может происходить неравномерно и равномерно:

$$\text{Ннзп} = \text{Вдн} \times \text{тц} \times \text{Кн.з.}$$

Особенность расчета норматива оборотных средств по расходам будущих периодов состоит в том, что по нему не определяется норма оборотных средств:

$$\text{Нрбп} = \text{Рн} + \text{Рпл} - \text{Рпл.пог.}, \text{ где}$$

Нрбп — норматив расходов будущих периодов,

Рн — сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода,

Рпл — затраты планируемого периода на эти цели,

Рпл.пог. — затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

Норматив оборотных средств в производственные запасы определяется умножением нормы в днях на одностовный их расход:

$$\text{Нпз} = \text{Qмр.сут} \times \text{Здн}, \text{ где}$$

Нпз — норматив производственных запасов.

Q_{мр.сут} — однодневная (суточная) потребность в материальных ресурсах.

Общий норматив оборотных средств определяется как сумма частных нормативов:

$$\text{Нобщ} = \text{Нпз} + \text{Ннзп} + \text{Нрбп} + \text{Нгп}.$$

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.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает норма текущего запаса. **Текущий запас (Зт)** — постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы. Его величина зависит от средней суточной потребности в материалах (Mс), интервала поставок материала (Ип) и коэффициента задержек материалов в запасе (Кз):

$$\text{Зтек} = \text{Mс} \times \text{Ип} \times \text{Кз}.$$

На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов и объем их потребления в производстве.

Страховой запас (Зстр) — 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:

$$\text{Зстр} = 0,5 \text{ Зтек}.$$

Транспортный запас создается на время превышения грузооборота над документооборотом ($Z_{тр}$):

$$Z_{тр} = M_c \times 3' \text{дн, где}$$

3'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, размола), выдержки для придания определенных потребительских свойств. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

3.5. Оценка эффективности применения 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 продол-

жительность последовательного прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет хозяйствующего субъекта.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова, что 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 (D_{lo}), 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) ($OбС$).

$$K_o = V_{рп} / OбС \text{ или } K_o = OС \times T / V_{рп}, \text{ где}$$

$V_{рп}$ — 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**:

$$D_{lo} = T_{пл} / K_o.$$

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:

$$K_3 = 1 / K_0 \text{ или } K_3 = \overline{ОБС} / V_{пр.}$$

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) (Котд):

$$\text{Котд} = \text{Преал} / \overline{ОБС}, \text{ где}$$

Преал — 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:

$$\text{ВОБС} = (\text{Д}_{10.\text{отч.}} - \text{Д}_{10.\text{пр.}}) \times (\text{V}_{\text{пр}} / \text{T}_{\text{пл}})$$

или

$$\text{ВОБС} = (\text{V}_{\text{пр.отч.}} / \text{К}_{0.\text{отч.}}) - (\text{V}_{\text{пр.отч.}} / \text{К}_{0.\text{пр.}}).$$

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 (+/-V) определяется по формуле:

$$\pm V = \text{V}_{\text{пр}} \times (\text{К}_{0.\text{пр.}} / \text{К}_{0.\text{пл.}} - 1), \text{ где}$$

$\text{V}_{\text{пр}}$ — объем продукции в базисном (прошлом) периоде, $\text{К}_{0.\text{пр.}}$, $\text{К}_{0.\text{пл.}}$ — коэффициенты оборачиваемости прошлого (базисного) и планового периода.

Показатели оборачиваемости оборотных средств имеют важное значение для оценки финансового состояния. Кроме того, увеличение скорости оборота оборотных средств при прочих равных условиях повышает привлекательность предприятий 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.

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 производительных 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?

ЛИТЕРАТУРА

1. В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова. Экономика и статистика фирм. М.: Высшая школа, 1994.
2. В.П.Грузинов, В.Д.Грибов. Экономика предприятия. М.: «МИК», 1996.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

.....

4.1. Рынок труда и особенности его функционирования. Значение фактора «рабочая сила» в рыночной экономике

Специфика современной ситуации в российском обществе определяется переходом от регулируемой плановой экономики к рыночной системе хозяйствования. Одним из центральных звеньев является формирование **рынка труда** со всеми вытекающими отсюда последствиями для производства и населения. Важным результатом возникновения и функционирования рынка труда стала прогрессирующая безработица в открытой и скрытой форме.

Рынок труда представляет собой сбалансированную и жизнеспособную структуру спроса и предложения на рабочую силу. **Рынок труда (рабочей силы)** — система экономических отношений по поводу купли-продажи такого специфического товара, как рабочая сила. Рынок труда явля-

ется важной сферой экономической и социально-политической жизни общества. На рынке труда фиксируются ставки заработной платы и условия занятости.

Рынок труда, как и любой другой рынок, основан на спросе и предложении. **Спрос** выступает в форме потребности на занятие свободных рабочих мест и выполнения работ, а **предложение** — в наличии незанятой рабочей силы или желания изменить место работы. Спрос и предложение реализуются в конкурентной борьбе между работниками на занятие того или иного рабочего места или выполнение работы и между работодателями за привлечение нужной рабочей силы, как по своему количественному, так и качественному составу.

Со стороны спроса главными факторами, влияющими на динамику занятости, являются состояние экономической конъюнктуры, фазы экономического цикла, развитие научно-технического прогресса. На спрос и предложение рабочей силы влияют: демографические, миграционные факторы, характеризующие экономическую активность разных групп населения, — на предложение, а состояние экономики — на спрос.

В современных условиях рынок труда характеризуется следующими особенностями.

При общем сокращении мест в отраслях материального производства растет количество рабочих мест в сфере коммерческих услуг, финансов, в торгово-посреднической деятельности, в банковском деле. Но прирост рабочих мест в указанных областях недостаточен, чтобы компенсировать сокращение занятости в отраслях материального производства.

Однако ситуация на рынке труда остается достаточно сложной даже при подъеме производства. Это предопределяется действием демографического фактора и общей психологической и профессиональной неподготовленностью

работников к рыночным реалиям. Меняется хозяйственная структура общества, экономика имеет преимущественно сырьевой характер, становится выгодным применением ручного труда вследствие дороговизны новых техники и технологий. В этих условиях рынок труда четко отреагировал на происходящее резкое падение спроса на высококвалифицированный профессиональный труд (сокращение работников НИИ и гуманитарной интеллигенции и т.п.). Конверсия предприятий ВПК и сокращение численности кадровых военнослужащих привели к формированию нового отряда высококвалифицированных высвобождаемых лиц, нуждающихся в профессиональной переориентации, соответствующей уровню их притязаний.

В силу понижения общего уровня жизни населения резко сокращается число людей, желающих обучиться с отрывом от производства. Все большее число молодежи выходит на рынок труда сразу после школы и даже до ее окончания.

Переход к свободной рыночной экономике требует иной культуры труда и общественного поведения, иных навыков социального взаимодействия (качество труда, отношение к инновациям, ответственность и обязательность в делах и т.д.). Их формирование представляет длительный процесс. Изменение форм собственности, свободы предпринимательства и бизнеса автоматически не могут разрешить существующие социальные проблемы.

Важным этапом перехода к научному управлению воспроизводством рабочей силы, соответствующему требованиям свободной экономики, является диагностика трудовых ресурсов и рабочих мест в регионах, определение тенденций миграции трудовых ресурсов. Важно определить предложение рабочих рук и спрос на труд, количество безработных, их социально-демографический и профессиональный состав, масштабы и виды безработицы. После этого

определяется система мер по адаптации к рынку труда высвобождающегося населения, его профессиональному пере-
профилированию и повышению квалификации.

Важное значение для решения проблем, связанных с формированием рынка труда, имеет развитие сети службы занятости, которая должна обеспечить сбалансированность количества рабочих мест и численности занятых, выплату соответствующих пособий.

Роль трудовых ресурсов существенно возрастает в период рыночных отношений. Инвестиционный характер производства, его высокая наукоемкость, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма.

Какие бы технические возможности, организационно-управленческие преимущества ни открывались перед предприятием, оно не начнет работать эффективно без соответствующего человеческого ресурса. Все в конечном итоге зависит от людей, от их квалификации, умения и желания работать.

Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности.

Основными аспектами влияния человеческого фактора (рабочей силы) на повышение эффективности работы предприятия являются:

- отбор и продвижение кадров,
- подготовка кадров и их непрерывное обучение,
- стабильность и гибкость состава работников,
- совершенствование материальной и моральной оценки труда работников.

4.2. Занятость и безработица: формы и виды

Каждый работник, включаясь в процесс производства, преследует определенные цели:

- он стремится удовлетворить потребность в средствах жизнеобеспечения себя и членов своей семьи,
- реализует устойчивую потребность соединения своей профессиональной активности с существующими в обществе институционально закреплёнными средствами и учреждениями,
- реализует усвоенные им ценности и стандарты социального поведения.

Независимо от причин, побуждающих человека включаться в процесс производства, он должен соответствовать в своей трудовой деятельности требованиям той производительной организации, которая предоставляет ему необходимые условия для реализации его профессиональных способностей. **Под профессиональными способностями** понимается совокупность умений, знаний, производственных навыков и опыта, которыми обладает индивид. Наличие профессиональных способностей является одной из предпосылок для включения индивида в производственный процесс наряду с другими. Это наличие соответствующих рабочих мест, т.е. определенного спроса на профессиональный труд; присутствие у работника позитивной мотивации занять эти рабочие места, исходя из своих профессиональных и жизненных интересов; наличие соответствующих социально-экономических механизмов и институтов, которые обеспечивают необходимое соединение работников с конкретными рабочими местами.

Включение в производственную деятельность осуществляется через трудоустройство. **Трудоустройство** представляет собой процесс официального оформления, закрепле-

ния за индивидом права занять определенное рабочее место и выполнять специализированные трудовые функции.

С точки зрения занятости любой человек может быть отнесен к одной из трех групп: занятым, безработным и находящимся вне совокупной рабочей силы.

К занятым относятся лица трудоспособного возраста, выполняющие работу по найму за вознаграждение на предприятиях любой формы собственности, а также иную работу, приносящую доход; занимающиеся предпринимательской деятельностью; самостоятельно обеспечивающие себя работой; выполняющие работу без оплаты на семейном предприятии; выполняющие работы по гражданско-правовым договорам. Занятыми считаются лица, проходящие военную службу и службу в органах внутренних дел; учащиеся очной формы профессионального обучения и лица, которые отсутствуют на рабочем месте по уважительной причине (отпуск, нетрудоспособность, переподготовка и др.).

Безработные — это трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, 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.

Занятые и безработные образуют экономически активное население или совокупную рабочую силу. **Экономически активное население или совокупная рабочая сила** — это часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. **В совокупную рабочую силу не входят группы людей, составляющих экономически неактивное население. Это** льготные пенсионеры; инвалиды трудоспособного возраста, полностью утратившие трудоспособность; лица, находящиеся в местах лишения свободы; лица трудоспособного возраста, временно не работающие по каким-либо причинам, но

потенциально способные в будущем пополнить рынок труда; домохозяйки; лица, прекратившие поиск работы; лица, не нуждающиеся в работе как способе поддержания существования.

К занятым относятся безработные и та часть активного населения, которая нуждается в работе, но не зарегистрирована как безработные.

Количественным показателем состояния дел на рынке труда считается норма безработицы. Она определяется как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженная в процентах:

$$Б' = \frac{N \text{ безработных}}{N \text{ совокупной рабочей силы}} \times 100\%.$$

Безработица пагубно сказывается на экономической жизни общества, приводит к экономическим потерям, снижению объема производства. Выделяют естественный уровень безработицы, т.е. когда не происходит возрастания общего уровня цен (инфляции). Она включает такие виды безработицы, как фрикционная, институциональная и добровольная. Она характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способный достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от колебаний спроса и обусловленных особенностей производства. **Под естественной нормой безработицы** понимается такой процент безработных в обществе, который соответствует экономически целесообразному уровню занятости. Безработица в размере 5-7% допустима и целесообразна. Существует экономическая закономерность: уровень безработицы в стране находится в обратной пропорции к уровню инфляции. По расчетам специалистов в 2000 году естественная норма безработицы, обеспечивающая экономическое равновесие в России, должна составить 3,5-4% от числа экономически активного населения.

В соответствии с законом Оукена превышение фактического уровня безработицы на 1% над величиной естественной безработицы приводит к уменьшению валового национального продукта на 2,5-2,7% по сравнению с потенциально возможным уровнем валового национального продукта (ВВП).

Рыночная экономика нуждается в высококвалифицированных работниках. Под влиянием НТР изменяется структура производства, это ведет к сокращению тяжелых видов труда, увеличению доступности материальных благ и услуг. Однако высокий трудосберегающий эффект новой технологии приводит к высвобождению рабочей силы из процесса производства. Основными причинами безработицы в России являются нестабильность экономики; обострение национальных отношений; сокращение вооруженных сил; уменьшение объемов капитального строительства; расширение самостоятельности предприятий. Для населения безработица оборачивается полной или частичной потерей дохода, снижением жизненного уровня, ростом преступности, повышением смертности, увеличением числа психических заболеваний.

Выделяют естественную и вынужденную (фактическую) формы безработицы, существующие помимо естественной и повышающие общий уровень безработицы.

Функциональная, или текущая, безработица вызвана текучестью кадров, увольнениями с предприятий (учреждений), в большинстве случаев по собственному желанию, и носит естественный характер. Работники меняют место работы в поисках лучших условий труда, возможностей продвижения по службе, более высокой зарплаты. Этот вид безработицы существует и в условиях здоровой экономики в период подъема производства.

Циклическая безработица связана с колебаниями спроса на рабочую силу, обусловленными циклически череду-

ющимися спадами и подъемами производства. В период спада производства безработица резко возрастает, и наоборот.

Институциональная безработица порождена правовыми нормами; особенностями устройства рынка рабочей силы; факторами, влияющими на спрос и предложение на нее. Структура профессий, уровни квалификации и иные характеристики рынка труда меняются сравнительно медленно, отстают от потребностей производства, в результате чего появляется особая разновидность институциональной безработицы. К ней относят безработицу, возникающую из-за несовершенства информации о свободных рабочих местах.

Добровольная безработица обусловлена тем, что среди трудоспособного населения всегда есть люди, которые по каким-то причинам не желают работать.

Технологическая безработица имеет место в тех странах, где научно-технический прогресс сочетается с высоким уровнем доходов.

Структурная безработица является наиболее тяжелой и опасной для общества. Она возникает вследствие отсутствия спроса на профессию, недостаточно высокой или ставшей недостаточной квалификации, дискриминации по половому и возрастному признаку. К этой группе безработных относятся люди, потерявшие работу в связи с автоматизацией производства, с устойчивым снижением спроса на те или иные товары или услуги, закрытием предприятий. Структурная безработица характеризуется тем, что предложение рабочей силы и спрос на нее постоянно оказываются не в соответствии друг с другом из-за происходящих структурных изменений.

Региональная безработица возникает в условиях избытка рабочей силы в районах, которые в силу географических или природных факторов оказываются относительно неблагоприятными для экономической деятельности.

Скрытая безработица характерна в основном для стран с глубокими деформациями рыночных механизмов. В состав этой группы безработных входят люди, которые трудятся неполный рабочий день или неделю, утратили право на получение пособия, отказываются регистрироваться как безработные. Это люди, находящиеся в принудительных отпусках по инициативе администрации без сохранения содержания или с частичной оплатой. Проявлением скрытой безработицы в России можно считать такое явление, как невыплаты зарплат. Она проявляется в том, что значительное количество людей, официально имеющих работу и числящихся занятыми, в действительности длительное время не участвуют реально в производстве. Скрытая безработица в России в 3-5 раза превышает официально зарегистрированный уровень.

Экономика России переживает сложный переходный период, что отражается на рынке труда. Государственная политика на рынке труда нуждается в совершенствовании. Основными направлениями государственного регулирования рынка труда являются программы по стимулированию занятости, увеличению числа рабочих мест, а также программы, обеспечивающие решение вопросов подготовки и переподготовки кадров.

На российском рынке труда целесообразно:

1. Максимально задействовать рыночные инструменты аккумуляции дополнительных средств в фонды, использовать их для создания новых и обновления устаревших рабочих мест;
2. Разработка комплекса мер по созданию новых постоянных вакансий;
3. Часть средств фонда занятости и поддержки малого бизнеса должно направляться на инвестиционные проекты стимулирования предпринимательства в трудоемких отраслях, обеспечивающих создание новых и обновление устаревших рабочих мест;

4. На конкурентной основе между регионами, где складывается наибольшая напряженность на рынке труда, осуществлять распределение средств на создание новых рабочих мест;
5. Предприятия, создающие дополнительные рабочие места, должны получать льготные кредиты для оплаты труда принятых на эти места работников и т.д.

4.3. Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация

Трудовые ресурсы занимают особое место во всей совокупности ресурсов предприятия (фирмы). 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 предприятиях. 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».

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 хозяй-

ствующего субъекта. К ним относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-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. 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.).

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 неквали-

фицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Квалификация рабочих определяется разрядами. Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3 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.

4.4. Списочный и явочный состав работающих.

Среднесписочная численность

Потребность в персонале определяется отдельно по категориям работающих. При определении численности следует определять списочный и явочный состав работающих.

В явочный состав работающих включаются 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 неко-

торые 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 предприятие работало 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 предприятие работало не полный год (сезонный характер работы или создано после января), то **среднесписочная численность за год** определяется путем суммиро-

вания среднесписочной численности за все месяцы работы и делением полученной суммы на 12.

4.5. 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 период 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 струк-

турным подразделениям, профессиям и уровню квалификации.

Численность персонала определяется путем деления установленного объема работ (нормативная трудоемкость) на эффективный фонд времени и коэффициент выполнения норм:

$$\text{No.p} = \frac{\text{Тпп.н}}{\text{Фэ} \times \text{Квн}} \quad \text{или} \quad \text{No.p} = \frac{\text{Qпл}}{\text{Нвыр}}, \text{ где}$$

No.p — численность основных рабочих,

Тпп.н — трудоемкость программы выпуска (в нормо-часах),

Фэ — эффективный фонд времени работы одного работающего (в часах),

Квн — коэффициент выполнения норм,

Qпл — намеченный объем продукции в натуральном выражении,

Н 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 (Nвсп.р.з.о.о.), определяется по формуле:

$$\text{Nвсп.р.з.о.о.} = \frac{m \times c}{\text{Нобс}} \times K \text{ неявки, где}$$

где Nвсп.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,

$m \times c / N_{\text{обс}}$ — 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:

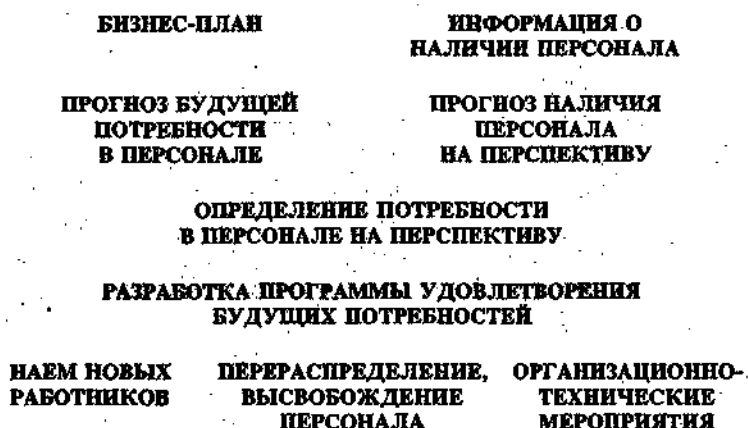
$$N_{\text{итр, служ.}} = \frac{V_{\text{работ}}}{N_{\text{обс}}}, \text{ где}$$

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 их наличием, любое отклонение завершается разработкой мероприятий по подготовке кадров, повышению уровня квалификации, перевода на другие рабочие места.

Планирование потребности в кадрах



В процессе планирования осуществляется поэтапно: оценка наличных ресурсов, оценка будущих потребностей и разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

4.6. Показатели изменения списочной численности персонала

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 «слу-

жебной лестнице», подготовка рабочих через систему производственно-бригадного обучения. Преимуществом использования внутреннего источника является экономичность. Перемещение кадров внутри предприятия всегда дешевле, чем набор новых кадров со стороны. Это улучшает моральный климат, усиливает привязанность к предприятию. К недостаткам можно отнести отсутствие притока людей с новыми взглядами.

Изменения в списочной численности персонала происходят вследствие приема на работу и увольнения. 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 предприятия, 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 на другие предприятия, 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 (Ко.приему) — отношение числа принятых за период (N принятых) к среднему списочному числу работающих за тот же период (Nп.п.п.):

$$\text{Ко.приему} = \frac{N \text{ принятых}}{N \text{ п.п.п.}}$$

2. Коэффициент оборота по выбытию (Ко.ув.) — отношение числа выбывших за период (N уволенных) к среднему списочному числу за тот же период:

$$\text{Ко.ув.} = \frac{N \text{ уволенных}}{N \text{ п.п.п.}}$$

3. Коэффициент текучести (Ко.тек.) — отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот (Nув.(изл.оборот)), к среднему списочному числу за тот же период:

$$\text{Ко.тек.} = \frac{N \text{ Ув. (изл. оборот)}}{N \text{ п.п.п.}}$$

4. Коэффициент общего оборота (замещения) (Ко.общ.) — отношение разности числа принятых и уволенных за период к среднесписочному их числу за тот же период.

$$K_{o.общ.} = \frac{N \text{ принятых} - N \text{ уволенных}}{N \text{ п.п.п.}}$$

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 (Кп.к.)** — отношение числа работников, проработавших весь период (Нп.в.п.), к среднесписочному числу за тот же период:

$$Кп.к. = \frac{Нп.в.п.}{N п.п.п.}$$

Он принимается для оценки эффективности кадровой политики, так как оборот рабочей силы, возникший вследствие субъективных причин, снижает эффективность использования рабочей силы в производстве.

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.

4.7. Рабочее время и его использование.

Бюджет рабочего времени

В качестве исходных данных при расчете численности работающих лежит рабочее время.

Основными единицами учета рабочего времени являются человеко-часы и человеко-дни. Человек может и должен работать ежедневно не более того времени, которое определено как продолжительность рабочей смены, а иногда больше, но лишь в пределах разрешенного законодательством лимита сверхурочно отрабатываемых часов.

Человеко-часом отработанного или неотработанного времени считают один час пребывания работника в течение сме-

ны 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 определять:

- 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 используется реально. В составе календарного фонда времени каждого работника за длительный период времени 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 рабочего 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-го 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 включают 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 в 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 чис-

ла 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.

Например. Всего рабочих, работавших в последний день отчетного периода, по цехам: А — 100 человек, Б — 70 человек, В — 50 человек. В том числе по сменам: 1 смена — цех А — 70, цех Б — 20, цех В — 40; 2 смена — цех А — 20, цех Б — 40, цех В — 10; 3 смена — цех А — 10, цех Б — 10.

Общее число рабочих, работавших в последний день работы отчетного периода, $220 \text{ человек} = 100 + 70 + 50$.

Общее число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене, в целом $150 = 70 + 40 + 40$.

Коэффициент сменности рабочих составляет $220 / 150 = 1,47$.

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, выраженная 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?

ЛИТЕРАТУРА

1. М.В. Сорока. Рынок труда в России. Ростов н/Д: Пегас, 1995.
2. М.В. Грачев. Суперкадры. М.: Дело, 1993.

3. Ю.И.Плешин. Управление персоналом: Учебное пособие. СПб, 1995.
4. Н.А.Сафронов. Экономика предприятия. М., 1998.

Немного статистики

Рынок труда в России (материалы конференции)

В России за последнее время безработица выросла с 9% до 13%, тогда как в регионе до 18%.

В России число регистрируемых безработных сократилось с 3,2% до 1,8% в регионе — с 2,8% до 1,6%.

По России из 100 безработных регистрируется 4-5 человек, по региону — 9-10.

Численность экономически активного населения в 1999 году составила 73,8 млн человек (около 50% от общей численности населения).

На крупных и средних предприятиях и организациях работало 41,8 млн человек (64,2% общей численности занятых), кроме того, ими привлекалось на условиях совместительства (в эквиваленте полной занятости) еще 1858,5 тыс. человек, всего — 43696,9 тыс. человек.

Наиболее эффективный механизм, увеличивающий занятость, заложен в малом предпринимательстве и развитии самозанятости.

Численность занятых на постоянной основе возросла на малых предприятиях за период с 1995 года по 1999 год более чем в 2,5 раза.

Численность самозанятого населения составила по состоянию на 1 декабря 1999 года — 154 тыс. человек.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

.....

5.1. Нормирование труда. Методы нормирования труда. Виды норм затрат 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 до-

пустимого 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 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 шугного 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 нормировщика 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,
- нормирование 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:

$$t_n = t_o + t_{всп} + t_{обс} + t_{п-з} + t_{от} + t_{п.т.}, \text{ где}$$

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 несильных 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 числа 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.

5.2. Характеристика производительности труда персонала. 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 овеществлен-

ного труда увеличивается, но увеличивается так, что общая масса труда, заключенного в товаре, уменьшается.

Производительность труда, характеризующая 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 затрат 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 предприятие производит несколько видов или марок однородной продукции, то выработка определяется в условных единицах (разные марки стали приводятся в 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 **трудовой измеритель** объема выпуска и уровня производительности труда.

5.3. Показатели уровня производительности труда: выработка и трудоемкость

Мерой затрат труда является рабочее время. Производительность труда — эффективность, результативность труда в процессе производства. 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:

$$Bч = \frac{V_{тп}}{N \times Фэ}, \text{ где}$$

$V_{тп}$ — объем произведенной продукции,

N — численность персонала,

$Фэ$ — эффективный фонд времени работы работающего;
или

$$Bч = \frac{B_{дн}}{t}, \text{ где}$$

$B_{дн}$ — среднечасовая выработка,

t — продолжительность рабочего дня (час).

Выработка среднедневная (на один отработанный человеко-день) определяется отношением количества (объема) произведенной продукции к общему количеству отработанных человеко-дней:

$$B_{дн} = \frac{V_{тп}}{N \times Д}, \text{ где}$$

$Д$ — 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:

$$Bг = \frac{V_{тп}}{N_{ппп}}, \text{ где}$$

$N_{ппп}$ — 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 ($T_{тех}$).

Трудоемкость обслуживания производства включает затраты труда вспомогательных рабочих ($T_{обс}$).

Производительная трудоемкость включает затраты труда всех рабочих (основных и вспомогательных) ($T_{пр}$).

Трудоемкость управления производством включает затраты труда ИТР, служащих, охраны ($T_{упр}$).

Полная трудоемкость включает затраты труда всех категорий персонала ($T_{пол}$):

$$T_{пол} = T_{тех} + T_{обс} + T_{упр} = T_{пр} + T_{упр}.$$

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:

$$T_n = N_{вр} \text{ (в нормо-часах на единицу),}$$

$$T_n = \frac{N_{вр}' \times q}{60}, \text{ где}$$

$H_{вр}'$ — 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_f) 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 резервы 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.

Производительность труда является важнейшим фактором повышения эффективности производства. В свою очередь производительность труда определяется рядом фак-

торов, которые определяют ее изменение (рост или снижение). 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 обслуживания, 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 удельного веса новой продукции, покупных полуфабрикатов и комплектующих).
4. Отраслевые факторы (изменение внешних природных условий).

Все перечисленные факторы снижают трудовые затраты. Эффект от их действия определяется путем выявления относительной (условной) экономии рабочей силы по факторам. Для того чтобы определить экономию рабочей силы за счет влияния 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:

$$N_{\text{исх.ппп}} = \frac{V_{\text{пл}}}{V_{\text{б}}} \quad \text{или} \quad \frac{N_{\text{б}} \times \Delta V_{\text{пл}}}{100}, \text{ где}$$

$N_{\text{исх.ппп}}$ — исходная численность промышленно-производственного персонала,

$\Delta V_{пл}$ — объем продукции в плановом году,
 B_6 — выработка базового уровня,
 N_6 — численность работающих в базисном году,
 $\Delta V_{пл}$ — темп роста объема продукции в плановом году
 (%);

2. Затем производится расчет относительной экономии рабочей силы по факторам (ΣN);
3. Определяют экономию рабочей силы за счет влияния факторов, общую ($\Sigma N_{общ}$):

$$\Sigma N_{общ} = \Sigma N_1 + \Sigma N_2 + \Sigma N_3 + \dots + \Sigma N_n;$$

4. Определяют плановую численность работающих ($N_{пл}$):

$$N_{пл} = N_{исх.плл} - \Sigma N_{общ};$$

5. Определяют плановую выработку ($V_{пл}$):

$$V_{пл} = \frac{V_{пл}}{N_{пл}};$$

6. Определяют рост производительности труда за счет влияния факторов ($\Delta ПТ\%$):

$$\Delta ПТ\% = \frac{\Sigma N_{общ}}{N_{исх.плл} - \Sigma N_{общ}} \times 100\% \text{ или}$$

$$\Delta ПТ\% = \frac{V_{пл} - B_6}{B_6} \times 100\%.$$

Методика расчета экономии численности за счет влияния факторов.

1. За счет повышения технического уровня производства (снижения трудоемкости изготовления) ($\Sigma тп.N$):

$$\Sigma тп.N = \frac{(T_6 - T_{пл}) \times Q_{пл} \times M}{\Phi_3 \times 12 \times K_{вн}}, \text{ где}$$

$T_б, T_{пл}$ — 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 (ΔVN):

$$\Delta VN = \frac{N_б' \Delta V_{пл} - \Delta N_{пл.ппп}}{100}, \text{ где}$$

$\Delta N_{пл.ппп}$ — 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 ($\Delta к.п.N$):

$$\Delta к.п.N = \frac{(j_{пл.к.п.} - j_{б.к.п.}) \times V_{пл}}{V_б}, \text{ где}$$

$j_{пл.к.п.}, j_{б.к.п.}$ — удельный вес кооперированных поставок в объеме производства продукции;

4. Экономия численности за счет лучшего использования фонда рабочего времени ($\Delta фэ.N$):

$$\Delta фэ.N = \frac{(\Phi_{пл.э} - \Phi_{б.э.}) \times N_{исх.ппп}}{\Phi_{б.э.}}, \text{ где}$$

$\Phi_{пл.э}, \Phi_{б.э.}$ — 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 ($\Delta стр.N$):

$$\text{Эстр.} N = \frac{(\text{Тб.у.} - \text{Тпл.у.}) \times N6'}{\text{Тб.у.}}, \text{ где}$$

Тпл.у., Тб.у. — удельная трудоемкость продукции, т.е. затраты труда в нормо-часах на 1 рубль, 100 рублей, 1000 рублей.

Экономия численности по факторам свидетельствует о резервах производительности труда. Под **резервами производительности труда** понимаются неиспользованные 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.

5.4. Мотивация труда. Трансформация системы оплаты труда в современных условиях

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 предприятий. 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 заработной платы лежит цена труда как фактора производства, который сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности

сти 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 зарплат 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 организаций зарплат отражает процесс превращения цены рабочей силы в зарплату. Через организацию зарплат достигается компромисс между интересами работника и работодателя, который должен способствовать развитию отношений социального партнерства между двумя силами рыночной экономики.

Политику предприятия 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 зарплат,
- уровень зарплат, выплачиваемой конкурентами,
- влияние профсоюзов и объединений работодателей.

Организация зарплат включает:

- установление обоснованных норм труда,
- разработку тарифной системы,
- определение форм и систем оплаты труда,

- формирование фонда заработной платы.

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 (менеджер) 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).

5.5. Тарифная система оплаты труда: сущность, состав и содержание

Нормирование труда служит основой разработки норм выполнения различных операций, позволяет установить каждому работнику нормируемый (необходимый для выполнения) объем трудовых затрат. Целью тарификации являет-

ся 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 которых 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 на-

правлении: 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.

Для всех учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, обязательным является применение единой тарифной сетки (ЕТС). Она состоит из 18 разрядов. Размер тарифной ставки (оклада) первого разряда устанавливается Правительством РФ. Ставки (оклады) работников остальных разрядов ЕТС устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) первого разряда на соответствующий тарифный коэффициент.

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 коэффициент 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 размера оплаты труда.

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.

Предприятие (фирма) 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 заработной платы. В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов, когда предприятия 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.

5.6. Формы и системы оплаты труда: сдельная и повременная

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 заработную плату 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 (Зсд) определяется исходя из количества произведенной продукции за расчетный период времени и сдельной расценки за единицу продукции:

$$Зсд = R \times q, \text{ где}$$

q — количество продукции, произведенной работником,
 R — сдельная расценка.

Индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции или работы определяется путем умножения часовой тарифной ставки ($Сч$), установленной в соответствии с разрядом выполняемой работы на норму времени, на единицу продукции ($Нвр$) в нормо-часах:

$$R = Сч \times Нвр \text{ или } R = \frac{Сч \times Нвр'}{60}, \text{ где}$$

$Нвр'$ — норма времени в минутах,
 либо путем деления часовой тарифной ставки на норму выработки ($Нвыр$):

$$R = \frac{Сч}{Нвыр}$$

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.

$$\text{Зсд-прем} = \text{Зсд} + \text{П, где}$$

П — премия;

$$\text{П} = \frac{\text{Зсд} \times \% \text{П}}{100}$$

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. Система премирования вводится администрацией согласно ст. 83 КЗоТ РФ.

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_o), а при выработке сверх норм — по повышенным расценкам ($R_{ув}$):

$$\text{Зсд-прогрес} = R_o \times \text{фпл} + R_{ув} (\text{фф} - \text{фпл}), \text{ где}$$

R_o — расценка прямая (обычная),

$R_{ув}$ — расценка увеличенная (повышенная).

фф, фпл — 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}):

$$Z_{\text{кос-сд}} = R_{\text{кос}} \times q_{\text{No}},$$

$$R_{\text{кос}} = C_{\text{ч}} / (N_{\text{обс}} \times N_{\text{выр}}), \text{ где}$$

$N_{\text{обс}}$ — 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. Премии вводятся 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 рабо-

чем 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 ($\Phi\text{э}$) и его тарифной ставки (оклада) (Сч).

Повременная оплата труда подразделяется на простую повременную, повременно-премиальную и повременную с нормированным заданием.

При простой повременной оплате труда (Зпов) заработная плата рассчитывается путем умножения часовой (дневной) тарифной ставки рабочего определенного разряда (Сч или Сдн) на количество фактически отработанного времени за расчетный период в часах (днях):

$$\text{Зпов} = \text{Сч} \times \Phi\text{э}.$$

При повременно-премиальной системе (Зпов-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.):

$$\text{Зпов-прем} = \text{Зпов} + \Pi.$$

При помесичной оплате труда повременная зарплата определяется исходя из месячного оклада (ставки) (См), числа рабочих часов, предусмотренных графиком работы в данном периоде ($t_{\text{раб-х}}$), и числа рабочих часов, фактически отработанных в данном периоде ($t_{\text{факт}}$):

$$\text{Зм.пл.} = (\text{См} : t_{\text{раб-х}}) \times t_{\text{факт}}, \text{ где}$$

Зм.пл — зарплата за фактически отработанное время в течение месяца.

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов. **Должностной оклад** — абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Он может составлять определенный диапазон — от минимального до максимального.

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, наличию и использованию 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 предприятия. В целом формы и системы оплаты труда можно представить в виде схемы.

Смешанная форма оплаты труда выступает в форме бестарифной, 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.

5.7. Бестарифная система оплаты труда

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 руково-

дителя 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,
- от коэффициента трудового участия (КТУ),
- от фактически отработанного времени.

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:

$$Q_6 = KУ \times КТУ \times Q_4, \text{ где}$$

$KУ$ — квалификационный уровень,

КТУ — коэффициент трудового участия,

Qч — количество отработанных человеко-часов;

- Общая сумма баллов, заработанных всеми работниками подразделения:

$$QN_6 = \sum Q_6;$$

- Доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла (руб.):

$$d = \text{ФОТ} / QN_6, \text{ где}$$

d — доля фонда оплаты труда,

ФОТ — фонд оплаты труда;

- Определяется зарплата каждого работника:

$$\text{ФОТН} = d \times Q_6, \text{ где}$$

ФОТН — зарплата работника.

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при одном и том же квалификационном уровне. Зарботок одних может увеличиваться, а других — уменьшаться.

Оценочным показателем работы хозяйствующего субъекта является объем реализованной продукции (работ и 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.

Руководитель — 1,5 от объема продукции. Заместитель руководителя — 0,9 от начисленной оплаты директора и т.д.

В данном случае для административно-управленческого персонала твердых окладов не устанавливается, 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 оплаты 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:

$$(Рт = К_о \times К_с \times К_з), \text{ где}$$

$К_о$ — коэффициент образовательного уровня, который возрастает пропорционально росту знаний работника от 0,8 до 2,0,

$К_с$ — 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,

$К_з$ — 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 (Бзп) на трудовой рейтинг, вводят три переменных коэффициента:

$К_п$ — плановый коэффициент, который пропорционален

проценту выполнения планового задания для рабочих и отработанному времени для служащих;

Ккт — коэффициент качества труда, который формируется на основе действующих стандартов предприятия;

Кстр — 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:

$$\text{Зпл} = \text{Бзн} \times \text{Рт} \times \text{Кп} \times \text{Ккт} \times \text{Кстр}.$$

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).

5.8. Фонд оплаты труда. Структура фонда оплаты по категориям фонда и категориям персонала

К средствам, направляемым на потребление, относят выплаты в натуральной и денежной форме работникам данного предприятия. В состав средств, направляемых на потребление, включаются:

- суммы, начисленные на оплату труда всем работникам (фонд оплаты труда),

- доход (дивиденды, %) по акциям, облигациям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия, начисленные к выплате работникам,
- суммы предоставленных трудовых и социальных льгот, включая материальную помощь.

Фонд оплаты труда представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

В состав **фонда заработной платы** включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией 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:

$$Зт.сд. = q \times R \times Кв.н.,$$

$$Зт.сд. = Тпп \times Сч \times Кв.н.$$

Тарифный фонд повременщиков определяется по формуле:

$$Зт.пов. = Сч \times Фэ \times N.$$

Фонд оплаты труда ИТР и служащих определяется на основе должностных окладов и числа работников (ИТР и служащих) каждой категории:

$$ФОТ_{служ.итр} = N_{служ.итр} \times \text{среднемесячный оклад} \times 12.$$

Расчет фонда зарплаты завершается определением средней зарплаты по предприятию (фирме).

Средняя заработная плата (Зг) определяется исходя из общего фонда оплаты труда работников списочного состава (включая совместителей) и средней списочной численности работающих:

$$Зг = \Phi O_{\text{Тобщ}} / N.$$

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 заработной платы.
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 социального 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?

ЛИТЕРАТУРА

1. А.П.Казakov, Н.В.Минаев. Экономика. М., 1996.
2. Д.С.Синк. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М., 1989.
3. В.М.Семенов. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

Раздел 3

РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ. ЦЕНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

.....

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.

6.1. 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 его 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.

В «Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», утвержденном постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 года (с изменениями и дополнениями), указывается: «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».

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) соответствуют 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 (фирмы) — 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. В промышленности России материальные затраты составляли в 1990 году — 68,5 %, в 1999 году — 63 %, оплата труда в 1990 году — 13 %, в 1999 году — 11,2 %, амортизация в 1990 году — 12,1 %, в 1999 году — 8,2 %.

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.

6.2. 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 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 экономическое содержание, их природное назначение. Данная группировка используется при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Она включает в себя следующие экономические элементы:

1. Сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов, которые в дальнейшем могут быть использованы);
2. Вспомогательные и прочие материалы;
3. Топливо со стороны;
4. Энергия со стороны;
5. Зарплата основная и дополнительная;
6. Начисления на зарплату (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд медицинского страхования, фонд занятости населения);
7. Амортизация основных фондов;

8. Прочие денежные расходы (оплата услуг транспорта, командировок, оплата канцтоваров).

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 — ст.10) —

11. Общехозяйственные расходы;

12. Потери от брака (если есть).

Итого: производственная себестоимость товарной продукции (ст.1 — ст.12) —

13. Внепроизводственные расходы.

Итого: полная сбытовая себестоимость товарной продукции (ст.1 — ст.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, износ МБП 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 обслуживанию и управлению общехозяйственных нужд: аппарата управления, содержание зданий, территории, транспорта, вычислительного центра и прочие, имеющие общехозяйственное назначение.

Внепроизводственные (коммерческие) расходы включа-

ют 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.

6.3. Постоянные и переменные затраты. Безубыточный (критический) 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 управле-

ний 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:

$$\begin{aligned}\Pi &= q \times Z - V \times q - 3c \\ (Z - V) \times q - 3c &= 0, \text{ отсюда} \\ (Z' - V') \times q &= 3c.\end{aligned}$$

Значение $(Z - V)$ представляет собой маржинальный доход на одно изделие (МДj), тогда

$$\text{МДj} \times q = 3c.$$

Отсюда следует, что точка критического объема производства и продажи равна делению постоянных затрат на маржинальный доход на одно изделие:

$$q_{\text{к.н.}} = 3c / (Z' - V'), \text{ где}$$

$q_{\text{к.н.}}$ — 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),

$3c$ — постоянные затраты на весь выпуск и сбыт.

Безубыточный (критический) объем реализации в денежном выражении (qc.к) определяется так:

$$qc.к = qн.к. \times Z'.$$

Для того чтобы определить возможный объем выпуска и продаж при желаемом уровне рентабельности, а соответственно прибыли в цене, используется формула:

$$qv.к. = 3с / (Z' - V' - \Pi'), \text{ где}$$

Π' — 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 амортизаций 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:

$$qZ_k = 3с [(1/ (Z'2 - V')) - (1/ (Z'1 - V'))], \text{ где}$$

$Z'1, Z'2$ — соответственно цены предшествующего и отчетного периода на единицу продукции.

Изменение критического объема выпуска и продаж в

результате изменения удельных переменных расходов определяется по формуле:

$$qV'k = 3c [(1 / (Z'1 - V'2)) - (1 / (Z'1 - V'1))], \text{ где}$$

$V'1, V'2$ — удельные переменные расходы соответственно в предшествующем и отчетном периоде.

6.4. Смета затрат. Методика составления сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

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 не-

завершенного 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 расходы), 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 определения *себестоимости валовой продукции* необходимо из суммы затрат по смете вычесть расходы на выполнение работ и услуг, не включаемых в валовую продукцию (расходы, связан-

ные с обслуживанием бытовых нужд; затраты на капитальное строительство; убытки от стихийных бедствий) и учесть изменения расходов будущих периодов:

$$\text{ВПС} = \text{Исм} - \text{Р'не вкл. вп} \pm \text{Ирбп, где}$$

(увеличение вычитается, а уменьшение суммируется)

ВПС — себестоимость валовой продукции,

Исм — итог по смете,

Р'не вкл. вп — расходы, не включаемые в валовую продукцию,

Ирбп — 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 (З1ртп):

$$\text{ТПс} = \text{ВПС} + \text{Рком} \pm \text{Инзп.}$$

При расчете *себестоимости товарной продукции* себестоимость валовой продукции увеличивается на коммерческие (внепроизводственные) расходы (Рком) и корректируется на изменение незавершенного производства (Инзп).

В заключение определяется себестоимость реализованной продукции (РПС):

$$\text{РПС} = \text{ТПс} \pm \text{Игп.}$$

Себестоимость реализованной продукции определяется путем корректировки себестоимости товарной продукции на изменение готовой продукции на складе (Игп).

Потери от брака не планируются, они включаются в фактическую себестоимость. В смету затрат включаются затраты всех подразделений.

Смета затрат составляется без внутривзаводского оборота, т.е. в нее не включается стоимость продукции собственного производства.

6.5. Калькуляция себестоимости и ее значение.

Методика составления смет косвенных расходов и их включение 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 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 ставке (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 зарплате рассчитывается как разница месячного и часового фонда оплаты труда, деленная на часовую фонд оплаты труда.

Начисления на заработную плату (отчисления во внебюджетные фонды) определяются путем умножения суммы основной и дополнительной зарплате на действующий в расчетном периоде норматив отчислений во внебюджетные фонды, и делением результата на 100%. Действующий норматив 38,5%:

- 5,4% — фонд социального страхования,
- 28% — пенсионный фонд,

- 3,6% — фонд медицинского страхования,
- 1,5% — фонд занятости населения.

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 заработной платы 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 заработной платы, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования или себестоимости и т.д.

Например, коэффициент распределения общехозяйственных расходов:

$$\text{К распр. общехоз. расх.} = \frac{\text{Смета общехозяйственных расходов}}{\text{Сумма основной зарплаты производственных рабочих по всем видам изготовленных изделий (работ, услуг)}}$$

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 корректируются 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 перспективе все субъекты хозяйствования независимо от организационно-правовой формы будут представлять в государственные органы только сумму затрат на валовую продукцию в разрезе элементов сметы.

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.

**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 (общefaбричные) 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)	-

Функциональные центры ответственности распределяют затраты на многие места их возникновения при ус-

ловии, что данный центр обслуживает несколько центров затрат.

Центры затрат позволяют более обоснованно подходить к распределению косвенных расходов.

Себестоимость единицы продукции имеет большое значение в бизнесе. Система учета затрат в производственных предприятиях (фирмах) более сложна, чем в торгово-посреднических.

Фирмы, занимающиеся оказанием услуг или выполнением работ, определяют затраты по каждому заказу.

В условиях переходного периода 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. Определяется 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.):

$$\text{Эсн.с} = \sum q_{пл} \times C_{пл} - \sum q_{пл} \times C_б (-);$$

3. Определяем процент снижения себестоимости;

$$\% \text{сн.с} = [(\sum q_{пл} \times C_{пл}) / (\sum q_{пл} \times C_б)] \times 100\% - 100 (-).$$

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 31 (РТП) базисного года;

$$31_{рtp б} = (\sum q_б \times C_б) / (\sum q_б \times Z_б);$$

2. Затем рассчитываются затраты на предстоящий период по плановой себестоимости и плановым (прогнозируемым) ценам:

$$31_{рtp пл} = (\sum q_{пл} \times C_{пл}) / (\sum q_{пл} \times Z_{пл}).$$

1. Определяем экономию на один рубль товарной продукции:

$$\text{Э1}_{рtp} = 31_{рtp пл} - 31_{рtp б} (-);$$

2. Определяем экономию на товарный выпуск продукции:

$$\text{Этв} = \text{Э1}_{рtp} \times (\sum q_{пл} \times Z_{пл}(-));$$

3. В заключение определяем процент снижения.

6.6. Ценовая политика субъекта хозяйствования.

Цели и порядок ценообразования

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.

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 сти-

мулирование 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 процесс 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.

ра. Данный метод предполагает пассивное ценообразование — на основе затрат или ценовых решений конкурентов. Пассивному ценообразованию соответствует 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. Основны-

ми 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.

6.7. Методы формирования цены. Цена безразличия

Процесс ценообразования является сложным, он включает в себя ряд этапов.

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 прейскурантной 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 фиксации 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). Основой 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 осязательной 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

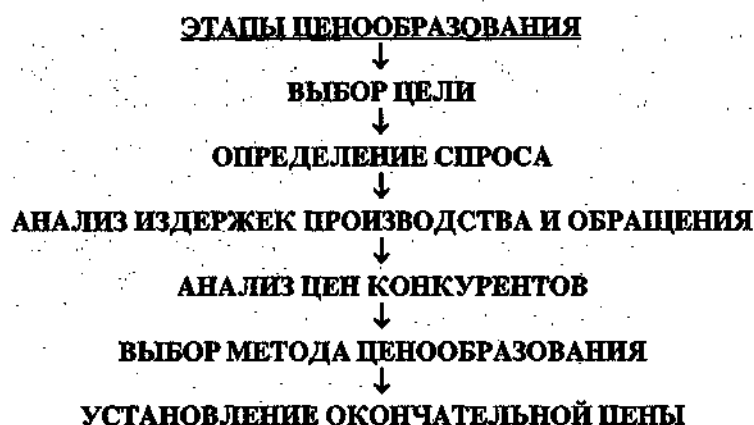
изменения цены в будущем. Расчет цены при неизменных факторах и изменяющихся. В данном случае субъект хозяйствования имеет несколько вариантов цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке данного товара.

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 или

$$\begin{aligned} qZ &= Пч + Зс + Vq \text{ или} \\ qZ - Vq &= Пч + Зс, \text{ где} \\ qZ - Vq &= \Sigma \text{МП} - \text{совокупная (общая суммарная)} \\ &\quad \text{маржинальная прибыль,} \\ \Sigma \text{МП} &= Пч + Зс. \end{aligned}$$

Совокупная маржинальная прибыль должна:

- покрывать постоянные затраты;
- быть достаточной для получения запланированной прибыли.

Так как $\text{МП} = Z - V$, то плановое количество продукции, которое фирма должна произвести для получения необходимой прибыли, можно рассчитать:

$$Q_{\text{пл}} = (Пч + Зс) / \Sigma \text{МП}'.$$

Если фирма планирует получить прибыль в размере 30000 у.е., то можно определить, какой объем продукции она должна реализовать, чтобы получить эту прибыль:

$$Q_{\text{пл}} = (30000 + 20000) / 2,5 = 20000 \text{ шт.}$$

Объем реализации = $4 \times 20000 = 80000$ у.е.

Совокупные переменные расходы = $1,5 \times 20000 = 30000$ у.е.

Маржинальная прибыль = $80000 - 30000 = 50000$ у.е.

Постоянные затраты = 20000 у.е.

Прибыль = 30000 у.е.

6.8. Виды цен. Система цен в условиях переходного периода

Формирование цены представляет собой сложный многогранный процесс. Необходимую для установления цены информацию необходимо 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 российской хозяйственной практике выделяют три группы цен:

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 хлебобулочные изделия, 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. 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 подраз-

деляются на оптовые цены субъекта хозяйствования и оптовые отпускные цены промышленности.

Оптовые цены предприятия — 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:

$$Z_{\text{опт.пред.}} = \text{ИП} + \text{П, где}$$

$Z_{\text{опт.пред.}}$ — оптовая цена предприятия,

ИП — издержки производства,

П — прибыль.

Оптовую цену предприятия можно определять расчетным путем через коэффициент рентабельности, исчисленный по себестоимости (R_c):

$$Z_{\text{опт.пред.}} = C_{\text{п}} (1 + R_c)$$

$$R_c = (R_{\text{пф}} \times \text{ОФ}) / (C_{\text{п}} \times q), \text{ где}$$

$C_{\text{п}}$ — 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:

$$Z_{\text{опт.пром.}} = Z_{\text{опт.пред.}} + (Z_{\text{опт.пред.}} \times j_{\text{мз}}) \times \text{НДС} + \text{Исо} + \text{Псо, где}$$

$j_{\text{мз}}$ — удельный вес материальных затрат в цене,

Исо — издержки сбытовых организаций,

Псо — 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:

$$З_{роз} = Z_{опт.пром.} + НДС + акциза + И_{ото} + П_{то},$$
 где
И_{Ото} — издержки обращения торговых организаций,
П_{то} — прибыль торговых организаций.

Розничная цена — это цена, по которой продажа ведется отдельными небольшими партиями, в розницу.

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 индек-

сироваться 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 предприятиями-изготовителями, региональными органами власти и управления. Они ориентированы на издержки производства и реализации в данном регионе. К ним относятся жилищ-

но-коммунальные, бытовые услуги, а также цена на социально значимые товары (хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция).

6.9. Ценовая стратегия предприятия

Предприятие разрабатывает ценовую стратегию исходя из особенностей товара, возможностей изменения цен и условий производства (издержек), ситуации на рынке, соотношения спроса и предложения.

Предприятие 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 предприятие 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 позволить 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 покупа-

телей, 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:

$$Z = ИП + РА + П, \text{ где}$$

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 фирмой,
- 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 предприятия (фирмы) 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 небольшом числе уровней управленческой иерархии на предприятии, когда права по принятию решения по ценам делегированы самому нижнему уровню управления.

Стратегия преимущественной цены предусматривает определенное понижение цены на товары предприятия, которое 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Положение о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» от 5 августа 1992 года с изменениями и дополнениями.
2. В.Е.Адамов, С.Д.Ильenkova. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. П.Н.Шуляк. Ценообразование. М., 1999.

НАТУРАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННЫЕ И СТОИМОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА

.....

7.1. Понятия «продукт» и «услуга»; методы и единицы измерения продукции

Результатом производственной деятельности хозяйствующих субъектов является его продукция, которая выступает в виде продукта или услуги.

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-ве-

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.).

Стоимостной 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, носит 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.

7.2. Маркетинговые исследования — основа планирования программы выпуска. Программа выпуска и ее реализация

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 фирмы в условиях рыночной экономики.

Определенный курс действий и наличие заранее обдуманных 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.

7.3. Обеспечение производственной программы производственной мощностью. Ассортиментная политика предприятия (фирмы)

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.

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 наимено-

ваний 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 — разновидности, 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, «научеёмки» 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, потребительским свойствам и качеству наиболее полно соответствуют потребностям покупателей. В процессе разработки ассортиментной концепции определяются различные показатели: разнообразие видов и разновидности 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 за-

нят 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.

7.4. Стоимостные показатели выпуска и оценка реализации продукции

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 про-

изведенных этим подразделением в данном периоде готовых изделий, полуфабрикатов, изменения остатков незавершенного производства.

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:

$$\text{ВОф} = \text{ГП} + \text{ПФ} \pm \text{Ионзп, где}$$

ВОф — валовой оборот фирмы,

ГП — готовая продукция,

ПФ — полуфабрикаты,

Ионзп — 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 предприятия (фирмы) 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 (ПФс), и та их часть, которая поступила на пополнение запасов полуфабрикатов на соответствующих межцеховых складах (ПФз). 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 входит также все законченные и сданные заказчикам услуги производственного характера (ремонт объектов, обработка материалов, давальческое сырье и другое):

$$ВП = ГП + ПФс \pm ПФз \pm \text{Ионзп.}$$

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)— Ионзп.

Конечный результат деятельности за данный период характеризует товарную продукцию. **Товарная продукция** характеризует объем производства по полностью закончен-

ным и подлежащим реализации изделиям, услугам и работам промышленного характера за данный период:

$$ТП = ГП + ПФ + РПх-ра + ПВц + Спсмз, \text{ где}$$

РПх-ра — работы промышленного характера, выполненные на сторону, включая ремонт и использование транспортных средств,

ПВц — стоимость продукции вспомогательных цехов, отпущенной на сторону или своему капитальному строительству,

Спсмз — 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 непроизводительные 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:

$$Онзп.кг = q \times C \times тц \times Кнз \times Кз, \text{ где}$$

q — количество изделий, находящихся в незавершенном производстве,

C — себестоимость единицы изделия,

тц — длительность производственного цикла,

Кнз — коэффициент нарастания затрат,

Кз — коэффициент перевода в оптовые цены.

$K_{нз} = 0.5 (1 + C_n / C_k)$, где

C_n — себестоимость на начало периода,

C_k — 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 и 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 продукцию 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:

$$РП = ТП + Огп\ нг - Огп\ кг, \text{ где}$$

Огп нг — остатки готовой продукции на начало года,

Огп 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.*

ЛИТЕРАТУРА

1. **В.М.Семенов, И.А.Баев и др.** Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. **В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова.** Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 1997.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

.....

8.1. Доход предприятия, его сущность и значение

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-материальные 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 удается 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, зарплата, уровень цен на реализуемую продукцию, организации 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 (фирм) 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 харак-

теризует 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 предприятий и фирм, 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 объе-

мов 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.

8.2. Общий финансовый результат - балансовая прибыль. Состав балансовой прибыли и особенности формирования в современных условиях

Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности. Конечный финансовый результат деятельности — это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода. 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 (ра-

бот, 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 доходы и расходы, как связанные, так и не связанные с основной деятельностью, что учитывается при определении общего финансового результата — балансовой прибыли.

В балансовую прибыль включают три основных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- прибыль (убыток) от прочей реализации;
- прибыль (убыток) от внереализационных операций.

В балансовую прибыль 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.

Прибыль (убыток) от прочей реализации представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе субъекта хозяйствования.

Финансовые результаты от внереализационных операций — это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанным с реализацией продукции, работ, услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается saldo полученных и уплаченных 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.

К внереализационным результатам относятся потери и расходы:

- не компенсируемые 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 балансовой прибыли. 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).

8.3. Распределение и использование прибыли в условиях переходного периода

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности получают закончен-

ную 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 на любом предприятии является балансовая прибыль. 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.

Для исчисления облагаемой налогом прибыли балансовая прибыль уменьшается на:

- сумму рентных платежей (вносимых в установленном порядке из прибыли),
- сумму дивидендов, полученных по акциям, облигациям и другим ценным бумагам,
- сумму доходов, полученных от долевого участия в совместных предприятиях,
- сумму затрат, осуществленных за счет прибыли на оказание помощи сельскому хозяйству (но не более 1% облагаемой прибыли).

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 следова-

тельно, увеличивающие чистую прибыль. Облагаемая прибыль уменьшается на:

- сумму в размере 30% затрат (кроме капитальных вложений) на проведение НИОКР, подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования,
- сумму прибыли, используемую на погашение кредита, предоставленного на финансирование централизованных капитальных вложений, не покрываемых за счет прибыли, направляемой на накопление,
- 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 гуманитарные цели.

Предприятия, получившие в прошлом году убыток, освобождаются от уплаты налога с части прибыли.

Балансовая прибыль уменьшается на вышеперечисленные льготы и характеризует величину налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль облагается налогом на прибыль по ставке 30%.

Разница между балансовой прибылью 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, по 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 непроизводственного характера, на благотворительные (гуманитарные) цели, на финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы. Законодательство определяет размер резервного фонда: не менее 15% 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 фик-

сируется 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 инвести-

ционной 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 оценить 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 балансовой прибыли 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 акциям 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 дивиден-

ды 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.

Порядок распределения прибыли на казенных предприятиях регулируется Типовым уставом казенного завода и порядком планирования и финансирования деятельности казенных заводов. Прибыль от реализации, произведенной в соответствии с планом-заказом, направляется на финансирование мероприятий, обеспечивающих выполнение плана-заказа, плана развития и на другие производственные цели, а также на социальное развитие по нормативам, которые утверждаются Министерством финансов РФ. Свободный остаток прибыли, остающейся после ее направления на указанные цели, подлежит изъятию в доход федерального бюджета.

8.4. Рентабельность — показатель эффективности работы субъекта хозяйствования. Виды рентабельности

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:

$$R_{\text{продаж}} = Пч / V_{\text{рп}} \times 100\%, \text{ где}$$

Пч — чистая прибыль,

V_{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. Определять 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:

$$R_{\text{продаж}} = \sum_{i=1}^n R_i q_i, \text{ где}$$

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.

Рентабельность имущества = Прибыль в распоряжении предприятия / 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:

Р текущих активов = Прибыль в распоряжении предприятия / Средняя величина текущих активов.

Для предприятий, работающих на правах акционерных обществ, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов принято считать отношение чистой прибыли (Пч), балансовой (Пб) или в распоряжении предприятия (Пр.п.) к источникам собственного капитала:

Р собственного капитала = Пб, (Пч) или Пр.п. / Источники собственных средств.

Данный показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств. Коэффициент рентабельности 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:

$\text{Ринв} = \text{Пб (Пч)} / \text{Источники инвестиционных средств.}$

Ключевые термины и понятия

1. **Прибыль от реализации** равна разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции.
2. **Балансовую прибыль** получают путем балансирования всех прибылей и убытков по всем видам деятельности.
3. Разница между балансовой прибылью и налогом на прибыль характеризует **чистую прибыль**.
4. **Рентабельность** характеризует степень доходности, прибыльности и выгодности.

Вопросы для самопроверки

1. *Дайте определение балансовой прибыли.*
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 балансовой прибыли?*
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?

ЛИТЕРАТУРА

1. В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. И.Н.Чуев. Основы экономической теории. Краснодар, 1998.
3. В.П.Грузинов, В.Д.Грибов. Экономика предприятия. М., 1996.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

.....

9.1. Значение внешнеэкономических связей для экономики России. Причины развития

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Главной причиной возникновения и развития внешнеэкономических связей между странами является международное разделение труда.

Основные направления развития внешнеэкономических связей (ВЭС) в современных условиях:

- восстановление и развитие экспортного потенциала страны,
- использование иностранных кредитов для технического переоснащения,

- повышение конкурентоспособности российских товаров на внешнем рынке на основе модернизации производства,
- изменение структуры импорта за счет увеличения удельного веса продукции промышленного производства в форме высокоточных технологий,
- обеспечение экономической безопасности страны за счет совершенствования экспорта и импорта.

Переход к открытой рыночной экономике требует преобразований во внешнеэкономической сфере с тем, чтобы обеспечить включение России в мировое хозяйство. Необходимость преобразований определяется:

- неблагоприятной структурой внешнеторгового оборота,
- распадом Союза.

В современных условиях интеграция экономической жизни идет по многим направлениям через:

- обмен средствами производства, технологиями, информационными структурами,
- развитие торговли,
- развитие сферы услуг,
- рост обмена НТ знаниями,
- международную миграцию рабочей силы.

В современных условиях происходит качественное обновление технологической базы производства за счет:

- внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий,
- изменения структуры производства и потребления,
- использования экспорта научно-технической (НТ) информации и НТ услуг.

К основным формам внешнеэкономических связей относятся внешнюю торговлю, движение услуг, капитала, технологий, разного рода платежей и переводов, рабочей силы.

9.2. Виды сделок во внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Совместное предпринимательство

Предприятие — участник ВЭД представляет собой самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, которое экономически обособленно и самостоятельно. Оно имеет четкие цели, которые определены учредительными документами. Цели и задачи внешнеэкономической деятельности не должны противоречить учредительным документам.

Государство регулирует важнейшие аспекты деятельности на мировом рынке. Основы государственного регулирования ВЭД определены законом РФ «О государственном регулировании ВЭД».

Основными методами регулирования ВЭД являются:

- экспортно-импортные тарифы,
- квотирование,
- лицензирование.

Во внешнеэкономической деятельности различают следующие формы ВЭД:

- экспортные сделки,
- импортные сделки,
- реэкспортные сделки,
- встречные сделки.

Экспорт — вывоз товаров за границу без обязательств по обратному их ввозу и возможное представление иностранным лицам услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Импорт — ввоз товара на таможенную территорию покупателя.

Реэкспорт — покупка товара за границей, ввоз на территорию страны покупателя, перепродажа в изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Встречная сделка — организационно увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя (бартер).

В современных условиях выделяют два направления деятельности:

- совместное предпринимательство,
- заключение внешнеторговых контрактов с иностранными контрагентами.

Внешнеторговый контракт — это договор о купле-продаже, поставке, проведении каких-либо работ, услуг, заключаемый двумя или более сторонами (контрагентами). Контракт включает в себя следующие разделы: общие положения, предмет контракта, цена и стоимость контракта, сроки поставки товара, условия платежа, упаковка и маркировка груза, порядок подачи претензий, санкции и штрафы, форс-мажор и разрешение споров.

Правовые вопросы совместного предпринимательства определяются нормами торгового и гражданского законодательства того государства, где создается совместное предприятие.

Совместное предпринимательство

Основными условиями создания совместного предпринимательства являются:

- освоение передовой, прогрессивной техники и технологии,
- освоение новых методов организации труда и управления производством,
- увеличение экспорта готовых товаров.

Формирование совместных предприятий предполагает:

- совместное управление производством,
- согласованное распределение прибыли,
- создание товаров на базе объединенной собственности,

- разделение производственного и коммерческого риска.

На территории РФ совместные предприятия создаются преимущественно в отраслях добывающей промышленности, строительства, туризма, легкой и пищевой промышленности.

Совместные предприятия характеризуют:

- совместный капитал и, следовательно, требование защиты и возврата капитала,
- единый производственный аппарат,
- согласование интересов партнеров.

Создание совместных предприятий осуществляется в несколько этапов:

1. Поиск иностранного инвестора (личные связи, отношения и услуги «Внешнеэкономического сервиса»);
2. Создание учредительных документов (договор и устав);
3. Регистрация документов.

9.3. Неторговые и торговые операции во ВЭД

К внешнеэкономической деятельности относятся все виды коммерческой деятельности фирм, связанные с взаимоотношениями с юридическими лицами не резидентами.

При осуществлении таких видов деятельности фирма обязана руководствоваться требованиями, которые определяются Министерством внешнеэкономических связей, строго соблюдать таможенное законодательство.

В составе ВЭД выделяют торговые и неторговые операции.

Неторговые операции — операции, связанные с кредитно-финансовой деятельностью.

Торговые операции — операции, связанные с экспортом и импортом товаров.

В современных условиях выделяют:

- торговлю готовой продукцией,
- торговлю продукцией в разобранном виде,
- торговлю продукцией с предпродажной доработкой.

Готовая продукция — это продукция, полностью пригодная для конечного потребления.

Торговля готовой продукцией осуществляется в том случае, если нет запрета правительства. Во всех странах существует эмбарго на свободную торговлю:

- наркотическими средствами,
- оружием,
- военной техникой,
- порнографической продукцией,
- если между партнерами не заключен внешнеторговый контракт купли-продажи.

Торговля продукцией в разобранном виде используется предприятием, если:

- экспорт и импорт данного вида товара запрещен правительством,
- транспортировка в целом виде невозможна по техническим причинам.

Торговля в разобранном виде накладывает дополнительные обязательства на продавца:

- он должен соблюдать четкий ритм поставки узлов, механизмов, комплектующих,
- узлы, механизмы, комплектующие должны быть унифицированы, а следовательно, исключать подгонные работы при сборке,
- необходимо иметь дополнительные складские помещения.

Торговля продукцией с предпродажной доработкой (сервисом) включает в себя:

- комплекс работ, связанных с реконструкцией изделия,

- временное хранение,
- работы по улучшению комфортности, дизайна.

Затраты на предпродажную доработку входят в цену товара по контракту.

Коммерческие фирмы кроме экспортно-импортных операций осуществляют реэкспорт.

Реэкспорт представляет собой ввоз товара на территорию данной страны для последующего его экспорта в другую страну без переработки.

При существенных различиях в уровне цен на один и тот же товар на отдельных рынках реэкспортные операции могут быть выгодными для фирм.

При осуществлении экспортно-импортных операций следует помнить о том, что «территория страны» и «таможенная территория» могут не совпадать. За пределами таможенной территории могут быть офшорные и свободные экономические зоны.

При наличии экономических союзов единая таможенная территория может включать несколько государств.

Основой учета операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью, является момент пересечения товаром государственной границы. Это имеет практическое значение, так как фирма, находящаяся на территории страны, оплачивает расходы по производству и транспортировке товара до государственной границы в валюте данной страны, дальнейшие расходы (в зависимости от условий договора) может нести:

- 1) покупатель товара (морской транспорт покупатель оплачивает по ценам FOB — «свободно на борту»),
- 2) все затраты по доставке груза до места несет поставщик, вынужденный оплачивать пошлины на ввозимые товары:
 - транспортные тарифы,
 - страховые платежи,

в свободной конвертируемой валюте или валюте той страны, на территории которой расположен покупатель.

Экспорт стратегических товаров и сырья предполагает приобретение лицензии на право осуществления ВЭД: осуществление ввоза и вывоза в объемах, не превышающих установленные квоты (предельные объемы), — медикаменты, др.

Государство не может напрямую вмешиваться во ВЭД: ограничение свободы ВЭД осуществляется через требования, которые предъявляются к экспортерам:

- они обязаны продавать на валютных биржах не менее 50% валютной выручки,
- они обязаны хранить валютные доходы от экспорта на территории России.

Помимо законодательных (прямых) методов регулирования ВЭД выделяют экономические методы регулирования (через таможенную систему).

9.4. Таможенная тарифная система

Эффективным инструментом воздействия на финансовые результаты коммерческих фирм, занимающихся ВЭД, являются **таможенная тарифная система**. Механизм воздействия таможенной политики на деятельность фирм в области их операций по импорту и экспорту вытекает из следующих моментов.

Если товар, реализуемый внутри страны, облагается НДС и акцизами, то освобождение экспортируемых партий этого товара от платежей стимулирует экспорт и приток валютных средств в страну. Однако страна-импортер может ввести:

- импортные пошлины или
- специальный механизм антидемпингового законодательства.

Выгодное для экспортеров условие может привести к превышению предложения над спросом на мировом рынке, а следовательно, к снижению общего уровня мировых цен.

Обложение импортируемых товаров пошлинами, НДС, акцизами на уровне, предусмотренном для аналогичных товаров отечественного производства, преследует цель:

- защиты отечественных производителей,
- повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке (окорочка, водка).

Однако эта мера может быть эффективной в том случае, если отечественный производитель не монополист. В противном случае повышение пошлин, цен, акцизов не стимулирует рост внутреннего производства, а лишь способствует повышению уровня цен на внутреннем рынке.

При планировании деятельности фирмы в области внешней торговли необходимо учитывать соотношение курсов отечественной валюты и СКВ.

Рост курса доллара по отношению к рублю делает более выгодными экспортные операции, так как при рублевых счетах на внутреннем рынке на выручку в 1 доллар можно купить больше товара, чем было куплено раньше, и снова продать за пределами страны, таким образом, фирмы-экспортеры заинтересованы в биржевой торговле (игре) на понижение курса отечественной валюты.

При росте рубля по отношению к доллару экспорт становится менее выгодным, более выгодным становится импорт, так как на рублевую выручку после конвертации в СКВ внутри страны можно приобрести за рубежом больше товара, чем было куплено.

В целом интересы импортеров и экспортеров приводят к балансу.

9.5. Лизинг и инжиниринг как форма кредитования экспорта на мировом рынке

Одной из форм внешнеэкономической деятельности является движение технологий между странами. Движение технологий выступает в форме продажи за границу лицензий (право на производство определенных товаров и технологий их производства), патентов (исключительных авторских прав распоряжаться изобретением в течение установленного законом срока), консультирование по технологическим вопросам и подготовки инженерно-технических кадров.

Лизинг и инжиниринг выступают одной из форм кредитования экспорта на мировом рынке и движения технологий.

Лизинг — форма кредитования экспорта без передачи права собственности на товар арендатору. **Лизинг** — аренда, имущественный найм.

Лизинг обеспечивает арендодателю прибыль не ниже средней, а арендатору обеспечивает:

- использование новейших машин и оборудования с минимальными капитальными затратами,
- осуществление строительства предприятий, жилых домов, объектов социальной сферы,
- осуществление последующего выкупа машин и оборудования.

В международной практике различают две формы лизинга:

- финансовый лизинг,
- оперативный лизинг.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком аренды, в течение которого происходит амортизация всей или большей части стоимости оборудования.

В случае финансового лизинга арендодатель за счет арен-

дной платы полностью или частично возмещает затраты на сданное в аренду имущество, а также получает прибыль.

Оперативный лизинг — передача в аренду имущества на срок, который короче периода его экономического функционирования.

В оперативный лизинг обычно сдается строительная техника (краны, экскаваторы), транспорт, компьютерная техника.

По объектам сделок лизинг подразделяется на:

- лизинг движимого имущества,
- лизинг недвижимого имущества.

Международный лизинг получает развитие в сфере, находящейся на стыке научно-технической, инвестиционной и внедренческой деятельности.

Лизинговые компании могут быстро комплексно удовлетворить нестандартные потребности в уникальных видах техники, приборов, сырья, материалов.

Использование лизинга позволяет ускорить освоение новых производств, обновить оборудование.

Лизинговые отношения оформляются в виде контракта.

Лизинговый контракт — соглашение между арендодателем и арендатором, где содержатся условия предоставления во временное пользование движимого и недвижимого имущества.

Лизинговые фирмы берут на себя доставку, монтаж и сервисное обслуживание.

Инжиниринговые услуги — это услуги, связанные с продвижением НТП.

К инжиниринговым услугам относятся:

- проектно-изыскательские работы,
- монтажные,
- наладочные,
- обучение работников,
- консультации.

Специально создаваемые компании на мировом рынке проводят маркетинговые исследования по данному рынку услуг, определяют специфику данного вида услуг для определенных государств, разрабатывают варианты предоставления услуг, исходя из особенной национальной экономики, где будут предоставлены эти услуги.

9.6. Средства расчетов во ВЭД.

Конвертируемость рубля

На международном уровне совершаются операции состязательного типа. К ним относятся: аукционы и международные торги.

Аукционы — это коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Эти организации заблаговременно оповещают участников аукциона о его проведении, сортируют товары по качеству в лоты (партии) (лоты со сходным качеством — стринги), выпускают каталоги.

Торг является главной стадией очередного аукциона. Завершением торга является подписание контракта, вносятся авансы, вывозят товар со складов в течение установленного срока.

Международные торги

Торги — метод заключения договора купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавца (поставщика) на товар с заранее определенными характеристиками.

Организация торгов.

Создаются тендерные комитеты покупателями, принявшими решение о размещении заказов через торги. Они пуб-

ликуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками.

Торги бывают открытые и закрытые.

Открытые торги характеризуются:

- возможностью участия в них всех желающих фирм,
- размещением заказов на относительно несложное оборудование и услуги,
- выкуп условий торгов не накладывает никаких обязательств ни на продавцов, ни на их устроителей,
- дают возможность бороться за получение заказов гораздо большему количеству фирм.

Закрытые торги характеризуются:

- приглашением к участию в торгах наиболее известных поставщиков и подрядчиков,
 - предметом торгов является дорогостоящее оборудование,
 - проводятся в два этапа:
1. Преквалификационные торги (продавцы представляют материалы, перечисляют объекты, сооружения и отзывы заказчиков);
 2. Тендерные комитеты на основе представленных материалов допускают круг фирм непосредственно к участию в закрытых торгах.

Биржи и биржевые операции

Биржи — постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров (появились в XVII веке).

20% торговых операций с сырьем на мировом рынке осуществляется на биржах. На них обращается 60 видов товаров.

Биржи бывают публичные и частные.

На публичных биржах сделки могут совершаться чле-

нами биржи и предпринимателями, не являющимися их членами.

Частные биржи представлены в форме акционерных компаний, но дивиденды здесь не выплачиваются. Брокеры биржи имеют монопольное право на заключение сделок за свой счет и за счет клиентов с получением вознаграждений.

Валютное регулирование

Государство осуществляет функции контроля, регулирования и надзора за валютно-финансовыми отношениями.

К валютным ценностям относят:

- иностранную валюту (банкноты; казначейские билеты; монеты, являющиеся законным платежным средством в иностранном государстве),
- ценные бумаги в иностранной валюте,
- фондовые ценности (акции, облигации и др.),
- драгметаллы (золото, серебро, платина),
- природные драгоценности (рубины, алмазы, сапфиры, изумруды).

Основными функциями ЦБ РФ в сфере валютного регулирования являются:

- выдача лицензий,
- организация международных расчетов,
- котировка курса рубля к иностранной валюте,
- разработка валютной политики совместно с правительством.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется через квотирование и лицензирование.

С 01.01.1994 года определен список товаров, на экспорт которых из России установлены квоты и требуются лицензии (12 товарных групп): нефть, газ, цветные металлы, энергия, целлюлоза, пшеница, спирт, рыба и др.

Квоты для аукционной продажи подтверждаются сертификатами. Квоты могут перепродаваться их владельцами, выручка от перепродажи поступает в доход продавца.

Выдача всех лицензий осуществляется только субъектами, зарегистрированными на территории России.

Общие квоты экспорта товаров включают в себя:

- квоты для государственных нужд,
- квоты предприятий,
- региональные квоты,
- квоты для аукционной продажи.

На аукционную продажу квоты могут выставить: МВЭС России, предприятия, регионы.

Конвертируемость рубля является необходимым условием нормального функционирования экономики. Конвертируемость означает, что любое юридическое и физическое лицо имеют право обменивать рубли на иностранную валюту и обратно, ввозить и вывозить валюту, хранить в банке или в другом месте без каких-либо ограничений.

Хозяйствующие субъекты могут осуществлять валютные операции без ограничений. В основе валютной обратимости лежит свободное распоряжение хозяйствующих субъектов своими ресурсами, включая и валютную выручку от экспорта товаров и услуг. Для хозяйствующих субъектов конвертируемость означает возможность свободного маневрирования ресурсами на внутреннем и внешнем рынке, валютную самостоятельность и самокупаемость.

Ключевые термины и понятия

1. **Резкспорт** — покупка товара за границей, ввоз на территорию страны покупателя, перепродажа в изначальном виде за рубежом иностранному покупателю.
2. **Встречная сделка** — организационно увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер берет на себя обязательства принять в оплату стоимости своего товара всю или

часть стоимости встречного импортного товара покупателя.

3. **Лизинг** — это аренда, имущественный найм.
4. **Биржи** — постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров (зерно, хлопок, нефть).

Вопросы для самопроверки

1. Что такое внешнеэкономическая сделка?
2. Чем вызывается необходимость преобразований во внешнеэкономической деятельности в современных условиях?
3. Каковы основные цели совместного предпринимательства?
4. Какие две формы международного лизинга Вы знаете?
5. Назовите операции состязательного типа на международном уровне.
6. Какие виды бирж на международном уровне Вы знаете?

ЛИТЕРАТУРА

1. Н.А. Сафронова. Экономика предприятия. М., 1998.
2. В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Л.Е. Стровский. Внешний рынок и предприятия. М.: Финансы и статистика, 1993.
4. Учебное пособие под редакцией профессора Э.Э. Батизи «Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России». М.: «ИНФРА-М», 1998.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

.....

10.1. Рынок и план. Основные принципы планирования

Большинство российских субъектов хозяйствования имеют длительный опыт социалистического планирования. Практика социалистического 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 возрастать 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.

Если вести речь о крупных и средних предприятиях, то по итогам обследования, 70-80% предприятий находились в 1999 году в состоянии неплатежеспособности.

Причин такого состояния много, однако главные кроются все же в слабом менеджменте, неправильно выработанных стратегиях, в отсутствии квалифицированного планирования.

И все же проблемы общезкономические, 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 огромное значение 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:

- 1) во-первых, оно имеет дело с выбором из множества возможной альтернативы развития предприятия в будущем;
 - 2) во-вторых, реализация выбранной альтернативы осуществляется на основе решений, принимаемых сегодня. Отсюда всегда существует вероятность ошибки;
 - 3) в-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются по времени цели и задачи развития предприятия (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 предприятия;
 - 4) в-четвертых, исходной посылкой планирования должен стать принцип, согласно которому функционирование предприятия должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государства и т.д.);
 - 5) в-пятых, в силу различий в самой сущности и характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности 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.

10.2. Методы и этапы планирования. Классификация планов по признакам

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 от-

личает 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.

Скользящее трехлетнее планирование

Год планирования	Горизонты планирования			
	1997	1998	1999	
1996				
1997		1998	1999	
1998			1999	2000

Важным моментом в планировании является выбор методов. В практике распространены обычные методы, которые включают в себя карточные и формулярные наборы, перечни, графики, таблицы. 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).

1. 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).

2. По сферам функционирования:

- планирование производства,
- планирование сбыта,
- планирование финансов,
- планирование персонала,
- расширенное общее планирование.

3. По глубине планирования:

- глобальное,
- контурное,

- детальное.
4. 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).
5. С точки зрения структуры управления:
- общее планирование предприятия,
 - планирование места строительства предприятия,
 - планирование сфер деятельности,
 - планирование работы подразделений фирмы.
6. По возможности изменения планов:
- жесткое планирование,
 - гибкое планирование.

10.3. 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 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 зат-

- рат 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 потребное 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, фондотдача, качество продукции и др.

Между количественными и качественными показателями существуют взаимосвязь и взаимодействие. Для того чтобы рационально организовать труд коллектива предприятия, 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 направят 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 нормо-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 **стоимостной (денежный) измеритель**. С помощью стоимостных показателей определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимовызывают все разделы плана. В стоимостных измерителях планируются объем реализации продукции, товарная и валовая продукция.

10.4. Бизнес-планирование. Типы бизнес-планов

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.

Практика планирования выделяет несколько типов 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 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 представлена 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. В соответствии с российским законодательством проценты по кредиту включают в издержки при условии, что их величина не превышает ставки рефинансирования ЦБ более чем в 3 пункта. Оставшаяся часть процентов выплачивается за счет чистой прибыли, т.е. после уплаты налога на прибыль.

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). Данный тип бизнес-плана имеет особый статус. Во-первых, данный бизнес-план заполняется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности. Данный план предполагает финансовое оздоровление предприятия, его 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.

Необходимо выделить особо и структуру плана оздоровления предприятия.

I. Общая характеристика предприятия

1. Полное и сокращенное наименование предприятия, код ОКПО.
2. Дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего предприятие.
3. Почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т.д., код СО-АТО.
4. Подчиненность предприятия — вышестоящий орган, код СООГУ.
5. Вид деятельности (основной), код ОКОНХ.
6. Организационно-правовая форма предприятия.
7. Форма собственности, код СКФС:
 - доля государства (субъекта федерации) в капитале, в %.

8. Включено в государственный реестр РФ предприятий-монополистов:
 - федеральный,
 - местный.
9. Банковские реквизиты.
10. Адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие.
11. Организационная структура предприятия, дочерние компании.
12. Ф.И.О., телефоны, факсы администрации предприятия.
13. Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, срок работы на предприятии).

II. Краткие сведения по плану финансового оздоровления

1. Срок реализации плана.
2. Сумма необходимых финансовых средств.
3. Срок погашения государственной финансовой помощи.
4. Финансовые результаты реализации плана (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, дисконтный (динамический) срок окупаемости проекта).
5. Агент Правительства, через которого осуществляется финансирование (наименование, реквизиты).

III. Анализ финансового состояния предприятия

Характеристика учетной политики предприятия (способы ведения бухгалтерского учета, способы погашения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных активов, оценка производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, получения прибыли от реализации продукции (товаров, услуг, работ)

в соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», ПБУ 1/94, утвержденным приказом Минфина РФ от 28 июля 1994 года № 100.

Сводная таблица финансовых показателей предприятия, анализ, выводы.

IV. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности

Перечень мероприятий, анализ, выводы.

V. Рынок и конкуренция

Описание отрасли и перспективы ее развития (с указанием основных групп потребителей).

Рынки, на которые нацелен бизнес.

2.1. Отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынков.

2.2. Размеры основных рынков.

2.3. Проникновение на рынок.

2.4. Ориентиры для цен и балансовой прибыли.

2.5. Средства коммуникации.

2.6. Цикл покупок потенциальных потребителей.

2.7. Важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных рынках.

2.8. Второстепенные рынки и их основные характеристики.

Конкуренция.

3.1. Характеристика предприятий в деле участия их на товарном рынке.

3.2. Анализ, выводы.

Законодательные ограничения.

VI. Деятельность в сфере маркетинга предприятия

1. Стратегия маркетинга.

1.1. Стратегия проникновения на рынок.

1.2. Стратегия роста.

- 1.3. Каналы распределения.
- 1.4. Коммуникации.
- 2. Стратегия осуществления продаж.
 - 2.1. Характеристика и анализ каналов сбыта.
 - 2.2. Объем сбыта продукции по каждому каналу.
- 3. Продукты и услуги.
 - 3.1. Подробное описание продукта (услуги).
 - 3.2. Жизненный цикл продукта.
 - 3.3. Исследования и разработки.

План финансового оздоровления направлен на восстановление платежеспособности и поддержку эффективной деятельности предприятия с учетом предоставления государственной финансовой поддержки для проведения санационных мероприятий. Составляется на срок не более 18 месяцев.

10.5. Структура и содержание внутрифирменного (производственного) бизнес-плана

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является бизнес-план.

Традиционно он выступал инструментом малого и среднего бизнеса, нуждавшегося во внешней помощи (партнера или инвестора) для реализации проектов, которые в одиночку было трудно осилить. Сегодня бизнес-планы, не утратив своего традиционного назначения, разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе. Они являются как бы стержнем всей системы внутрифирменного планирования. Бизнес-планы разрабатывают заводы и отделы, производственные подразделения и филиалы. Бизнес-планы структурных подразделений анализируются и обобщаются в бизнес-планы корпораций.

Возрастание роли бизнес-плана в планировании особенно отчетливо проявилось в последние десятилетия. Связано это было со следующими причинами:

1. Возрастание сложности внешней хозяйственной среды потребовало от компаний высокой гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, с учетом всех факторов.
2. Возросла роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые, перспективные направления хозяйственной деятельности. Но мало найти перспективную возможность на рынке, нужно еще и оценить, чего она стоит. Для этого нужен бизнес-план.
3. Расширилась самостоятельность производственных подразделений. В современных условиях увидеть все варианты хозяйственного развития можно лишь на нижнем уровне, а оценить их привлекательность с точки зрения корпорации в целом, проанализировать с учетом интересов владельцев капитала можно на высшем уровне. Обособление хозяйственных систем при необходимости интеграции решений по части инвестиционной политики и сделало бизнес-план столь популярным инструментом планирования бизнеса.

В России вместо вполне обоснованного изменения функций бывших планово-экономических отделов, внедрения в практику их работы разработки бизнес-планов многие российские предприятия пошли по пути почти полной ликвидации функции хозяйственного планирования, якобы ненужного и невозможного в непредсказуемых условиях рынка. И дело не в том, что такой подход сам по себе снижает вероятность получения оптимального управленческого решения в случае возникновения сложной ситуации на рынке, поскольку изначально ограничивается круг просчитанных и проанализированных возможных вариантов действий,

из которых придется делать выбор. Куда серьезнее проблема определения перспективных направлений хозяйственного развития предприятия, поиска эффективных путей развития и диверсификации производства, отбора наиболее выгодных проектов с точки зрения приложения капитала.

Бизнес-план — это план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности, в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. В этом его коренное отличие от технико-экономического обоснования, в котором существует достаточно жесткая увязка с определенной технологией, присутствует конкретная проектно-сметная документация и т.п. Бизнес-план — это план возможных действий предприятия на рынке. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер, инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

МАКЕТ БИЗНЕС-ПЛАНА

I. Резюме

II. Характеристика продукции или услуг.

III. Оценка рынка сбыта.

IV. Анализ конкуренции.

V. Стратегия маркетинга.

VI. План производства продукции и услуг.

VII. Организационно-правовой раздел.

VIII. Финансовый раздел.

IX. Оценка рисков и страхование.

X. Стратегия финансирования.

Резюме

1. Основные характеристики продукции
2. Основные финансовые результаты
3. Прогнозируемый объем продаж
4. Затраты на организацию производства товаров (услуг)
5. Валовая прибыль
6. Уровень рентабельности
7. Срок окупаемости
8. Другие перспективы

I. Характеристика продукции или услуг

1. Уровень качества
2. Набор свойств
3. Специфическое оформление
4. Специфическая упаковка
5. Добавочные услуги или комплекс товаров, надежность
 - возможность получения консультации
 - послепродажное обслуживание
 - масштабы торговой сети
 - гарантия замены
 - возможности поставщика

- возможности предоставления кредита
- другие возможности

I. Оценка рынка сбыта

1. Какие группы населения пользуются товаром (услугой)
2. Потенциальная емкость рынка
3. Потенциальный объем продаж

II. Анализ конкуренции

1. Выявление действующих конкурентов
2. Анализ показателей, цели и стратегия
3. Преимущество конкурентов
4. Недостатки в работе

III. Стратегия маркетинга

1. Постановка задач ценообразования
2. Реклама
3. Анализ спроса (эластичность)
4. Анализ издержек
5. Анализ спроса, цен товаров конкурента
6. Метод ценообразования
7. Установление цены
8. Государственное влияние цен

IV. Раздел производства

1. Место изготовления товара (услуг)
2. Определение производственной мощности
3. Поставщик сырья, материалов
4. Какое оборудование потребуется, где намечается приобрести
5. Какие могут возникнуть проблемы
6. Расчет возможной численности
7. Примечание

VII. Организационно-правовой раздел

1. Характеристика партнера
2. Выполняемые функции
3. Взаимосвязь между структурными подразделениями
4. Правовая форма собственности
5. Преимущества и недостатки

VIII. Финансовый раздел

Наименование статьи	1997	1998
1. Объем продаж		
2. Потери		
3. Объем продаж с учетом потерь		
4. Переменные издержки		
5. Валовая прибыль		
6. Операционные издержки		
7. Коммерческие издержки		
8. Прибыль		
9. Налоги		
10. Чистая прибыль		
в том числе		
• фонд потребления		
• фонд накопления		

Баланс денежных расходов и поступлений

1	Денежные потоки по видам:
а	приток денежных средств по видам
б	отток денежных средств по видам

Бухгалтерский баланс

Актив	Пассив
-------	--------

IX. Оценка рисков и страхование (типы рисков, источники и момент возникновения)

1. Природные
2. Политические
3. Кредитные
4. Валютные
5. Законодательные
6. Спекулятивные
7. Другие

V. Стратегия финансирования

1. Величина доходов
2. Срок окупаемости
3. Рентабельность
4. Срок возврата

**БИЗНЕС-ПЛАН — ОСНОВА СОЗДАНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бизнес-план — это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

Не стоит думать, что бизнес-план необходим только крупным предприятиям, организующим свое дело с размахом. Как показывает мировая практика, он нужен для всех форм и видов предпринимательства, и прежде всего для того, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудачи. Кроме того, бизнес-план необходим для предоставления тем, у кого предприниматель собирается занять деньги или иное имущество на реализацию проекта, для подтверждения реалистичности задуманного дела и способности возратить кредит, арендованное имущество.

В зависимости от конкретного характера и условий предстоящей деятельности — объема производства, вида продукции (услуги), ее новизны и т.п. — состав и структура бизнес-плана могут существенно различаться, но содержательная сторона должна быть одной и той же. Как правило, бизнес-план состоит из следующих разделов: описание продукта (услуги), оценка конкурентов, стратегия маркетинга, план производства, организационный, финансовый план.

Бизнес-план начинается... с конца, т. е. с резюме. Оно, конечно же, должно готовиться в самом конце работы, когда готовы все остальные разделы, и вы вместе со своими сотрудниками и внешними консультантами достигли полной ясности во всех аспектах вашего проекта. Работа над резюме чрезвычайно важна, поскольку если оно не произведет благоприятного впечатления на тех, к кому вы обращаетесь за инвестициями, то дальше они ваш бизнес-план читать просто не станут, и уж тем более средств не дадут.

Объем резюме не должен составлять более четырех машинописных страниц.

Готовя бизнес-план для представления своим будущим кредиторам или инвесторам (в том числе и акционерам), вы должны постоянно держать в голове два вопроса, которые будут, прежде всего, интересовать их: «Что я получу при успешной реализации этого бизнес-плана, и каков риск потери моих денег?»

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА (УСЛУГИ)

Первый раздел любого бизнес-плана — это описание того продукта (услуги), который предприниматель собирается производить или предоставлять. В этом разделе необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт (услуга)?

2. Какой полезный эффект можно получить от вашего товара (услуги)?
3. Чем отличается ваш продукт (услуга) от товара конкурента?

Полезный эффект — это то, ради чего приобретается товар. Отличительные особенности товара — это то, что делает возможным получить полезный эффект. Однако не стоит уповать на исключительные достоинства товара. Лучше сделать упор на максимальное удовлетворение запросов рынка. Покупателю совершенно безразличны такие важные с точки зрения производителя свойства товара, как трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость их изготовления, технологичность изделий в производстве, многие важные особенности их конструкции. Два элемента — потребительские свойства товара и цена — являются определяющими для покупателя при совершении покупки и главными составляющими конкурентоспособности товара, отражающей его отличие от товара-конкурента.

В конечном итоге люди склонны покупать то, что им нравится, а не то, что им предлагают. Это всегда нужно помнить производителю товара (услуги). Очень важный и весьма часто упускаемый из виду момент — это наглядное изображение товара, или экземпляр изделия вашего производства, или свидетельство хотя бы одного клиента, которого полностью устроили оказанные вами услуги. Без этого и вы сами не будете иметь полного представления о своих будущих проблемах и затратах, и ваши потенциальные кредиторы и партнеры не захотят вам дать деньги под идею, которая не привела к появлению хотя бы одного экземпляра вашего товара или услуги. Поэтому всегда целесообразно иметь образ вашей продукции, доведенный до товарного вида, фотографию, либо рисунок товара, дающие о нем достаточно четкие представления, или детальное описание предоставляемых услуг.

В этом же разделе следует охарактеризовать основные

качества вашего товара (услуги), его внешний вид, если необходимо — и упаковку, и сервисное обслуживание. На этом этапе целесообразно прикинуть цену товара и те затраты, которые необходимо будет осуществить при его изготовлении, что позволит определить предполагаемую прибыль, а значит, и ваши шансы на успех или неудачу.

АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА

Второй раздел бизнес-плана — изучение рынка товара или услуги. Недостаточный анализ рынка и потенциальных потребителей, их вкусов, запросов, денежных возможностей и т.д. — одна из наиболее частых причин неудач в бизнесе. Поэтому прежде чем поставить дело на широкую ногу и заняться им всерьез, следует тщательно изучить рынок. Это даст возможность определить круг потребителей, емкость рынка товара (услуги) и, следовательно, объемы их производства и реализации, необходимые для этого ресурсы.

Если трудно провести слишком достоверные исследования рынка либо они стоят достаточно дорого и не по карману начинающему предпринимателю, можно изготовить пробную партию товара, реализация которого даст ценную информацию о рынке, особенно если вы сами примете непосредственное участие в продаже товара или оказании услуг.

При этом целесообразно обратить внимание на следующее:

- насколько часто и охотно покупатели приобретают ваш товар или обращаются к вам за услугами;
- кто именно покупает ваш товар или обращается к вам за услугами (полезно поинтересоваться у потребителя, что именно привлекло его в вашем товаре или услуге);
- сколько времени потребовалось для реализации всей партии товара или оказания одной услуги;

- как реагируют покупатели на цену вашего товара. Можно поиграть с ценой товара и посмотреть, повлияет ли ее снижение на скорость продажи и расширение круга потребителей.

Таким образом, из пробной продажи необходимо получить максимум интересующей вас информации. Полезно поинтересоваться у потребителей, какие изменения внесли бы они во внешний вид, качественные параметры, упаковку, оказание сервисных услуг. При этом не стремитесь удовлетворить интересы и запросы всех потребителей сразу, нацеливайте свой товар или услугу всегда на определенную группу покупателей, на их потребности и вкусы, направляйте совершенствование своих изделий и услуг, завоевывайте определенную нишу на рынке данного товара (услуги) и старайтесь ее удержать.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ

Третий раздел бизнес-плана посвящается анализу конкурентов. Не следует думать, что в условиях нашего насыщенного рынка такой анализ является напрасной тратой времени, сил и средств. Ведь ситуация может измениться в любой момент, а вы ориентируете свой бизнес с расчетом на будущее. Так что стоит позаботиться и об этом разделе бизнес-плана. В нем необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Кто является вашим конкурентом сегодня и в каком состоянии его дела: стабильны, на подъеме или идут на спад?
2. Каковы отличия вашего товара (услуги) от аналогичных товаров (услуг) ваших конкурентов?
3. Каковы, хотя бы в общих чертах, шансы и возможности появления новых конкурентов?
4. В чем вы рассчитываете их превзойти? Цель данного раздела — облегчить выбор подходящей тактики кон-

курентной борьбы и предостеречь свою фирму от чужих промахов. К числу типичных ошибок можно отнести попытки вклиниться на перенасыщенный рынок. Детальный анализ действий конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, дабы успешнее противостоять своим соперникам. Причем такой анализ необходимо вести постоянно хотя бы потому, что рынки пребывают в постоянном изменении и чей-то успешный дебют привлекает новых конкурентов.

Воевать на два фронта трудно. Поэтому сделайте акцент на те стороны деятельности, где у вас наблюдается определенное преимущество перед конкурентами (высокое качество продукции и обслуживания, опытный персонал — вот главные из них). Попытайтесь сопоставить свои достоинства с уязвимыми моментами в деятельности соперника (конечно, при условии, что они вам известны).

Если вы четко ответите на вопросы указанных трех разделов бизнес-плана, то у вас должно сложиться определенное представление о той рыночной нише, которую вы хотите заполнить, организуя свой бизнес.

Следующий раздел бизнес-плана направлен на то, чтобы ответить на вопрос: «Какие практические шаги необходимо осуществить, чтобы реально занять определенное место на рынке?»

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

Четвертый раздел — это план маркетинга. В наиболее общем виде маркетинг представляет собой взаимосвязь двух сторон: всеобъемлющее изучение рынка и потенциальных потребителей и всестороннее продвижение товаров (услуг) к этому потенциальному потребителю. «Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится» — главная формула маркетинга. Поскольку в предыдущих разделах так или иначе была сделана оценка потребителей

и конкурентов, в этом разделе бизнес-плана вас больше всего должна интересовать вторая часть маркетинга: как осуществить производство и доведение своего продукта до потребителя. Произвести товар, по своим параметрам соответствующий запросам покупателя, это лишь полдела. Его нужно доставить потенциальному потребителю и создать условия для превращения потребности в реальный спрос. Коммерческий успех фирмы в большей степени зависит от того, насколько рационально организовано движение продукции в сфере обращения. По мнению маркетологов, товародвижение по значению уступает только качеству продукции как основной причине выбора поставщиков. Основные элементы здесь следующие:

1. Схема распространения вашего товара: самостоятельно, через оптовые организации, магазины и т.д;
2. Ценообразование: как вы будете определять цену вашего товара (услуги), какую прибыль надеетесь иметь, в каких пределах можете уменьшить цену, чтобы она давала возможность окупить расходы и получить достаточную прибыль;
3. Реклама: сколько средств вы можете выделить на это, в какой форме и какими средствами будете рекламировать свой бизнес;
4. Методы стимулирования потребителей: как и за счет чего вы будете привлекать новых покупателей — расширять районы сбыта, увеличивать производство, совершенствовать товар (услугу), предоставлять гарантии или дополнительные услуги клиентам и т.д.;
5. Формирование и поддержание хорошего мнения о вашем бизнесе: как и какими средствами вы будете добиваться устойчивой репутации своих товаров (услуг) и самой фирмы.

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Пятый раздел бизнес-плана — план производства — содержит описание всего производственного процесса. Он готовится только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством какой-либо продукции или услуги.

Главная задача раздела — подтвердить расчетами, что создаваемая фирма в состоянии реально производить необходимое количество товаров (услуг) в нужные сроки и с требуемым качеством.

Здесь прежде всего нужно ответить на вопросы:

1. Где будут производиться товары — на действующем или на вновь создаваемом предприятии?
2. Какие для этого потребуются мощности сегодня и в дальнейшем?
3. Где, у кого, на каких условиях будет закупаться сырье, материалы и комплектующие детали?
4. Предполагается ли производственная кооперация и с кем?
5. Какое оборудование потребуется и где намечается его приобрести?

Одновременно решается вопрос о контроле за качеством выпускаемой продукции.

Если предполагается создать не производственное предприятие, а торговую точку, то данный раздел можно назвать «торговый план» и описать в нем процедуру закупки товаров, систему контроля за уровнем товарных запасов и план складских помещений. В этом случае надо ответить на вопросы:

1. У кого предполагается закупать товар?
2. Есть ли подходящее помещение для магазина и для склада? Завершить данный раздел бизнес-плана необходимо оценкой возможных издержек производства и их изменений в перспективе.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Шестой раздел бизнес-плана — это организационный план, в котором речь идет о том, с кем вы собираетесь организовывать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование. В этом разделе необходимо решить следующие вопросы:

1. Какие специалисты вам понадобятся для успешного ведения дела?
2. На каких условиях вы будете привлекать специалистов — на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей?
3. Как будет оплачиваться труд каждого работника фирмы, на каких принципах и условиях будет осуществляться стимулирование?

Следует отметить, что к найму дополнительных работников нужно прибегать только в том случае, если это повысит доходность фирмы. Поэтому прежде чем принимать на работу новых людей, подумайте, насколько это оправданно. Только тщательный отбор кандидатуры на место может дать желаемый результат. Зарплата служащих относится к разряду постоянных издержек, поэтому необходима твердая уверенность в их целесообразности.

Другой важной проблемой предпринимательства является вопрос о том, с кем иметь дело, кого взять в компаньоны. Опыт показывает, что вступать в бизнес, организовывать свое дело следует только с хорошо известными людьми, единомышленниками, инициативными, стремящимися к успеху, на которых вы можете положиться и доверить любой вопрос совместного предпринимательства. Лучше, если компаньоны в различных сторонах своей деятельности будут дополнять друг друга. Это хороший залог успеха вашей фирмы.

В целях четкости и согласованности работы необходимо определить организационную схему фирмы, указать, кто

и чем будет заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы.

Нередко этому разделу бизнес-плана не уделяется должного внимания, и организационная неразбериха служит одной из причин неудач в бизнесе.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Седьмой раздел бизнес-плана — финансовый план. Он обобщает в стоимостном выражении возможные результаты принятых решений по предыдущим разделам бизнес-плана.

Финансовый план включает: расчет величины и определение источника получения средств, необходимых для организации дела, прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия, график достижения безубыточности.

В том случае, если собственных средств для организации дела не хватает, приходится прибегать к кредитам. Однако прежде чем его взять, необходимо просчитать свою потребность в заемных средствах и соизмерить ее с возможностями своевременного погашения ссуды, тем более, что кредит сейчас выдается в основном на короткий срок и под высокие проценты.

Прибегая к ссуде или вкладывая собственные средства, необходимо знать, как «сработают» эти деньги, какой доход принесут. Важно убедиться, что прибыль от использования кредита окажется выше затрат по его привлечению.

Другой способ привлечения необходимых средств — найти партнера, желающего вложить свои деньги и тот или иной капитал (здание, оборудование и т.д.) в дело. Правда, в этом случае возникает так называемая партнерская собственность, и доход от бизнеса делится либо поровну,

либо в зависимости от величины вложенного капитала, в том числе и акционерного.

Прогноз объема реализации даст представление о доле рынка, которая будет охвачена выпускаемой продукцией.

Баланс денежных доходов и расходов — документ, определяющий суммы денег, вкладываемых в проект с разбивкой по времени от момента начала организации фирмы. Главная задача баланса — проверить синхронность поступления денежных средств от реализации продукции и их расходования, т.е. определить достаточность этих средств на каждый момент времени.

Таблица доходов и затрат показывает: доходы от продажи товаров, издержки от их производства, суммарную прибыль от продаж, общепроизводственные расходы (по видам), чистую прибыль.

Сводный баланс активов и пассивов фирмы составляется на начало и конец первого года существования проекта. Он служит основой для оценки специалистами коммерческих банков добротности источников финансирования и целесообразности вложения капитала.

Раздел рекомендуется заканчивать графиком безубыточности. График дает возможность определить объем производства (критическую программу), при котором фирма начнет получать прибыль.

Квалифицированное решение финансовых вопросов — одна из самых ответственных проблем для предпринимательства. От этого в значительной степени зависит прибыльность деятельности предпринимателя, успех дела.

Однако нередко стремление предпринимателя все сделать самому, нежелание перепоручить что-либо кому-либо приводит не к самым лучшим результатам. А поскольку речь идет о таком специфическом вопросе, как финансы, где требуются специальные знания, то неудачные решения в этой области могут привести к плачевным результатам или к потере части прибыли.

Чтобы избежать такого нежелательного варианта, целесообразно в случае необходимости прибегать к услугам толкового финансиста. Конечно, это дополнительные расходы, но они с лихвой окупятся нахождением с помощью специалиста более выгодного варианта действий.

Таким образом, в результате проделанной работы вы составили план действий по достижению поставленных целей. Разработка бизнес-плана дает возможность трезво оценить свое предприятие, выявить его слабые и сильные стороны, определить, что потребуется для осуществления деятельности фирмы, оценить открывающиеся перспективы, предвидеть возможные трудности, не дать им перерасти в серьезную проблему, докопаться до причин затруднений, а значит, найти пути их устранения. Если затеваемое вами дело находится на грани банкротства, план объяснит, почему дешевле отказаться от сомнительной затеи, чем на собственном опыте учиться тому, чему план научил бы вас в течение нескольких часов сосредоточенной работы по его составлению.

Истинный предприниматель тем и отличается, что не пасует перед трудностями, сохраняет веру в себя и свое дело при неудачах, не боится в очередной раз начать все с начала. Неустойчивость, наличие и использование своеобразного внутреннего подзавода позволяют ему справиться с собственной неопределенностью и спадом в настроении и работе и в конечном счете добиться желаемого результата, испытывая на своем пути не только огорчения, но нередко и огромное удовольствие, ведь деньги не являются единственным мотивирующим фактором для предпринимателя.

ОЦЕНКА РИСКОВ

Понятие риска, его оценки, прогнозирования и даже управления им — вещь малознакомая для отечественных предпринимателей, хотя их повседневная деятельность сопряжена с таким уровнем риска, при котором любой за-

падный предприниматель даже не подумал бы браться за дело. Но вот приемы «цивилизованного» обращения с коммерческими рисками действительно знакомы пока немногим. Конечно, здесь возможен различный уровень анализа. Для крупных проектов необходим тщательный просчет рисков с использованием специального, к сожалению, довольно сложного, математического аппарата теории вероятностей. Для проектов же попроще (и подешевле) достаточен анализ риска с помощью чисто экспертных методов.

Ассортимент рисков весьма широк: от пожаров и землетрясений до забастовок и межнациональных конфликтов, изменений в налоговом регулировании и колебаний валютных курсов. Конечно, вероятность каждого риска различна, так же как сумма убытков, которые они могут вызвать. От вас требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски для вас наиболее вероятны и во что они (в случае их реализации) могут вам обойтись.

Краткие методические указания к написанию курсовой работы

Прежде чем писать курсовую работу, необходимо познакомиться и изучить специальную литературу по бизнес-плану.

Собрать необходимый фактологический и цифровой материал по конкретному предприятию (фирме).

Бизнес-план по составу, структуре и объему определяется спецификой вида деятельности, размером предприятия (фирмы) и целью составления, размером рынка сбыта и наличия конкурентов.

1. Краткое содержание проекта (резюме)

Разрабатывается в конце работы, когда готовы все остальные разделы, выяснены все аспекты вашего проекта.

Резюме должно содержать минимум специальных терминов, изложение текста в простой и лаконичной форме. В данном разделе должны быть отражены следующие моменты.

1. Название и адрес фирмы
2. Цель реализации проекта
3. Этап реализации проекта
4. Предпосылки реализации проекта (объективные и субъективные)
5. Техничко-экономические характеристики субъекта, осуществляющего проекты (мощность производства, активы, полученная прибыль, численность работающих).
6. Источники финансирования проекта.

2. Характеристика продукции (работ, услуг)

Название и виды продукции (работ, услуг), основные и дополнительные.

Какие потребности призывают удовлетворять продукт или услуги.

Особенности и отличительные свойства товара (услуги, работы, свойства продукта, преимущества дизайна, сервисного обслуживания, упаковки).

Этап создания продукта (услуги, работы) наглядное изображение продукта (чертеж, рисунок...).

3. Оценка рынка сбыта

Характеристика потребителей, на которых ориентирован сбыт продукции (работы, услуги). Определить свою нишу на рынке данного товара (услуг, работ). Рынок необходимо изучать и прогнозировать.

Оценить потенциальную емкость рынка. Оценить потенциальную сумму продаж. Оценить объем продаж.

Сезонные и иные влияния на сбыт, колебания сбыта продукции целесообразно отразить графически.

4. Оценка конкурентов

Целесообразно провести сравнительный анализ рыночных отражений.

Что имеет клиент?	Что предлагают конкуренты?	Что предлагаем мы?
-------------------	----------------------------	--------------------

Основной конкурентный фактор. Наименование и место нахождение конкурентов.

Преимущества и недостатки продукции (работы, услуги) конкурентов.

Уровень цен на продукт (услугу, работу) конкурентов.

5. Стратегия маркетинга

В данном разделе бизнес-плана необходимо отразить основные элементы своего плана маркетинга, к которым относятся:

- а) схема распространения товаров (услуг и работ) — как будете продавать товар, через фирменные магазины или оптовые торговые организации;
- б) реклама — как организована реклама и сколько тратите средств. За счет чего увеличиваете объем продаж;
- в) методы стимулирования продаж — за счет расширенного района сбыта или поиска новых фирм, привлечения покупателей;
- г) ценообразование является важнейшим этапом разработки раздела маркетинга.

Целесообразно определить в первую очередь величину спроса на товар (услугу, работу), т.е. сколько товаров (работ, услуг) можно будет продать при различных уровнях цен. Целесообразно зависимость объема продаж от уровня цен отразить графически. В случае учреждения, предприятия (фирмы) желательно смоделировать разные варианты

своей коммерческой стратегии. Выбрать и обосновать причины выбора.

Затем необходимо определить минимальную цену:

$$Z_m = C / (1 - \Pi), \text{ где}$$

Z_m — цена минимальная;

C — себестоимость товара;

Π — минимально приемлемая доля прибыли в цене.

Важным этапом данного раздела является анализ цен и товаров конкурентов. Результатом данного анализа является цена безразличия, затем необходимо обосновать, за счет чего ваша фирма преодолест такое безразличие.

6. Раздел производства

В данном разделе необходимо определить, где будут изготавливаться товары — на действующем или вновь создаваемом предприятии?

Основные поставщики, состояние отношений с поставщиками.

Определяется потребность в оборудовании, увеличение производственной мощности. Краткая характеристика оборудования и технологии. Стоимость оборудования и коэффициент годности, возраст.

Исходя из функциональной целесообразности и численности работников аналогичных производств, определяется численность штата, определяется система оплаты труда. Рассчитывается заработная плата при тарифной (или бестарифной) системе оплаты труда.

Определяются затраты по подготовке производства, т.е. структура затрат на производство и реализацию продукции в прошлом году (или действующее производство) и прогноз на данный год.

Важным моментом является определение критического (безубыточного) объема продаж в натуральном и денежном выражении.

В натуральном выражении V продаж:

$$V \text{ продаж} = Zc / (Z - 3V) \text{ ед., где}$$

V продаж — объем продаж;

Zc — затраты постоянные на весь объем выпуска;

Z — цена единицы товара;

$3Vc$ — переменные затраты в единице продукции.

V продаж в стоимостном выражении:

$$V \text{ продаж} = Zc / (1 - a), \text{ где}$$

a — доля валовой прибыли в единице продукции $3Vc$ ед;

d — Z ед.

Зная объем продаж и затраты на весь выпуск, определяют валовую величину прибыли.

7. Правовой раздел

Организационно правовая форма предприятия (фирмы). Форма собственности. Кем, когда и где зарегистрирована компания. Юридическое и фактическое местонахождение предприятия (фирмы). Основные виды деятельности. Учредители, инвесторы. Дочерние, зависимые общества.

8. Финансовый план

Данный раздел включает:

1. Инвестиционный план, он определяет суммарную потребность в инвестициях на реализацию проекта по производству продукции (работ, услуг).
2. План формирования оборотных средств. Он определяет потребность в оборотных средствах по годам, по полугодиям. Целесообразно определить источники финансирования (собственные средства, коммерческий кредит, государственный льготный кредит). Формирование и использование собственных средств для финансирования

проекта (собственные средства действующего производства) алгоритмизации, прибыль, переходящий остаток собственных средств. По годам и полугодиям по направлениям. Формирование источников финансовых инвестиций.

3. Погашение обязательств по кредиту. В данной таблице должен быть отражен график погашения кредита и процентов по кредитам, по полугодиям и годам. Целесообразно отразить в виде графика погашение кредита.

4. Плановый баланс доходов и расходов

1. Доходы от реализации

2. Текущие затраты

3. Балансовая прибыль

4. Налог на прибыль

5. Необходимые выплаты по кредитам

6. Чистая прибыль с учетом погашения кредита по годам (полугодиям).

5. План денежных поступлений и выплат. Приток наличности:

а) выручка от реализации

б) инвестиции

в) амортизация

г) кредиты

Итого приток

Отток наличности.

а) текущие затраты на производство реализованной продукции;

б) выплаты по кредитам;

в) оплата строительно-монтажных работ;

г) формирование оборотных средств;

д) налоги и другие обязательные платежи;

е) дивиденды

Итого отток

Баланс платежей

Целесообразно источники самофинансирования производства отразить графически (схема). Расчет внутренней нормы рентабельности. Баланс пассивов и активов предприятия.

9. Стратегия финансирования.

Финансовые риски

В данном разделе необходимо отразить сроки возврата заемных средств.

Определить возможные риски, источники рисков, момент их возникновения. Определить виды рисков. Разработать меры по сокращению рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать. Поэтому целесообразно разработать два подраздела.

В 1-м отразить организационные меры профилактики рисков, (способы их уменьшения).

Во 2-м определить программу страхования от рисков.

10.6. Типовой внутрифирменный бизнес-план малого предприятия по оказанию услуг по обслуживанию и ремонту компьютеров и периферийного оборудования

РЕЗЮМЕ

Создается предприятие по ремонту и обслуживанию компьютеров, а также периферийного оборудования. Основная цель организации бизнеса — выход на рынок указанных услуг и получение прибыли. Предприятие будет оказывать услуги стационарно и на дому у клиента. Предполагается обслуживать постоянно около 20 частных клиентов и 10-15 средних фирм. На первом этапе работу будет выполнять 1 человек. В дальнейшем предполагается рас-

ширение предприятия. Квалификация сотрудников не требует финансовых затрат на дополнительное обучение. Выбранное направление деятельности устойчиво прибыльно. Предполагаемая прибыль — 6542 руб.

Раздел 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ

Создается предприятие по обслуживанию, ремонту и модернизации компьютерной техники и периферийного оборудования, а также прокладке, настройке и сопровождения многокантовых компьютерных сетей на базе различных операционных систем. Предполагается оказывать широкий спектр услуг, начиная от установки, настройки, с последующим обслуживанием и ремонтом. Кроме этого, некоторые клиенты нуждаются в консультации специалиста при покупке компьютера, а также рекомендациях по модернизации ПК.

Перечень оказываемых услуг:

- ремонт компьютерной техники,
- постоянное обслуживание,
- установка и настройка программного обеспечения,
- консультации по приобретению компьютерного оборудования,
- модернизация устаревшей техники и сборка компьютеров из комплектующих,
- организация кабельных компьютерных сетей,
- администрирование ЛВС.

Качество выполняемой работы определяется профессионализмом сотрудников предприятия.

Раздел 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СБЫТА И СПРОСА

Компьютерный рынок можно охарактеризовать как развивающийся. Существует устойчивый спрос на компьютеры нижнего и среднего ценового класса, а также спрос на компьютерную технику, бывшую в употреблении.

Сегодня круг пользователей ПК охватывает многие и разные слои населения. Ими становятся дети, студенты, сотрудники различных предприятий и организаций. Практически любое рабочее место сейчас оснащено компьютером. Получили широкое применение бухгалтерские программы, издательские системы, другие специальные программные продукты. Прочно вошли в жизнь компьютерные игры, существует множество обучающих и развивающих программ.

Компьютерный рынок делится на следующие три категории:

- рынок домашних компьютеров,
- рынок офисных ПК,
- рынок мощных профессиональных компьютеров.

Рынок услуг по обслуживанию компьютерной техники также ориентирован на это разделение. Создаваемое предприятие сможет обслуживать клиентов, относящихся к любой из указанных категорий. Предпочтение логично отдавать средним фирмам, имеющим в эксплуатации от трех до десяти компьютеров. В повседневной работе необходимо ориентироваться на создание постоянного круга клиентов. Количество пользователей ПК постоянно увеличивается, следовательно, должно увеличиваться и количество персонала, обслуживающего ПК. Не каждая организация может позволить себе содержание штатного сотрудника по обслуживанию техники. Как правило, это высококвалифицированные специалисты. Причем в ряде случаев в этом и не возникает необходимости, так как во многих фирмах установлены всего 1-2 компьютера и обращение к специалисту происходит достаточно редко. Аналогичная ситуация и с организацией и администрированием сетей. Следовательно, частная практика по оказанию такого рода услуг является оптимальной для пользователей.

Раздел 3. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ

Кризис 1998 года очень сильно потряс рынок компьютеров и бытовой техники. С резким повышением курса доллара уменьшился объем продаж в торгующих компьютерных фирмах, а некоторым из них и вовсе пришлось закрыться. Сегодня компьютерный рынок формируется заново, и количество проданной техники в крупных фирмах достигло докризисного уровня. Очень многие фирмы, продающие компьютеры, стараясь сохранить клиентов и привлечь новых, оказывают услуги по ремонту и настройке оборудования. Некоторые уже прочно заняли ступеньку на рынке компьютеров. Среди них «Технополис», «Soft», «R-Style», «Forte», «Sunrise» и другие мощные торговые компании, уже ставшие классиками компьютерного рынка. Объем работ на рынке по обслуживанию техники настолько велик, что место остается и для мелких фирм.

При анализе работы фирм, занимающихся обслуживанием и ремонтом компьютерной техники, выявляются следующие отрицательные стороны их деятельности — это высокая цена и не всегда качественное и добросовестное выполнение работы. Балансируя среди крупных и мелких фирм, оптимальный вариант работы — не поднимая цену до уровня лидеров и гарантируя в срок качественное выполнение заказа. Основная задача первого года работы — добиться хорошей репутации своего предприятия в глазах клиента.

Раздел 4. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

Для выполнения работ по ремонту, обслуживанию компьютеров и периферийных устройств нужно иметь освещенное, хорошо проветриваемое помещение. Но при установке программных продуктов и настройке компьютеров необходимо выезжать к клиенту на дом. Предполагается, что на дому реально в день будет обслуживаться 1-3 клиента, остальная работа будет производиться стационарно. В

этом плане место нахождения мастерской — на окраине города — выступает как отрицательный фактор. Но положительным моментом является то, что практически в любую точку города можно доехать на автобусе без пересадки или, по крайней мере, с одной пересадкой. Кроме того, придется посещать магазины для приобретения комплектующих изделий. Поэтому в будущем разумно будет приобрести личный автотранспорт, так как он просто необходим для быстрого посещения клиентов и транспортировки техники в мастерскую.

РЕКЛАМА

Реклама способствует продвижению услуг клиенту. Рекламная компания предприятия должна носить целенаправленный характер и ставить своей целью внушение доверия к самому предпринимателю. Поэтому в рекламе необходимо подчеркнуть, что он исходит из потребностей клиента. Предпочтение отдается рекламе газетной, как более доступной и широко охватывающей. Реклама дается в специализированной газете в виде объявления. Такая реклама понадобится в течение первых месяцев работы. Когда наберется некоторый круг постоянных клиентов, необходимость в рекламе исчезнет, так как в дальнейшем будет происходить обмен информацией между клиентами. Затраты на рекламу предполагаются невысокие. Возможно, необходимость в рекламе возникнет на следующей стадии развития предприятия — при расширении, но пока этот период не рассматривается.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Ценообразование является важным этапом формирования финансовых результатов деятельности предприятия. Цены на рынке данного вида услуг уже сформированы и достаточно устойчивы. Клиенты могут узнать о цене, открыв специальные газеты или прочитав прайс-листы. Для

вновь создаваемого предприятия важной задачей является вхождение в рынок, поэтому на первом этапе цены предполагаются минимальные рыночные.

Цена на ремонт компьютерной техники складывается из следующих ценовых факторов:

- постановка диагноза,
- цена вышедшей из строя компоненты,
- стоимость установки и настройки системы с новой компонентой.

Цена на модернизацию ПК:

- осмотр, вынесение заключения о порядке модернизации, стоимости бывших в употреблении комплектующих и окончательной стоимости,
- стоимость установки и настройки системы с новыми комплектующими.

В остальных случаях оплата предполагается почасовая.

Раздел 5. ПРОИЗВОДСТВО

Для стационарного ремонта техники и компьютеров необходимо иметь небольшую мастерскую. Ее можно устроить в собственном помещении. Никаких специальных условий не понадобится.

Необходимо иметь:

1. Оборудование:

- компьютер,
- стеллажи для хранения приборов,
- большой стол,
- пылесос.

2. МБП:

- набор инструментов,
- паяльник,
- тестер,
- дискеты,

- настольная лампа.
- 3. Необходимо также иметь в наличии некоторые программные продукты, наиболее часто использующиеся, и антивирусные программы.
- 4. Для поддержания квалификации необходимо постоянно читать профессиональную литературу, а также быть в курсе последних технологий на компьютерном рынке. Для этого необходима соответствующая литература, а также доступ в интернет, как к основному источнику технической информации и свободно распространяемых программных продуктов.

Раздел 6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ

Создаваемая фирма организована предпринимателем без образования юридического лица. В деятельности занят 1 человек, который осуществляет все виды работ. В дальнейшем возможно расширение фирмы и привлечение наемного труда. В обязанности предпринимателя входят планирование деятельности предприятия, контроль над финансовыми результатами деятельности фирмы, а также непосредственное оказание услуг физическим и юридическим лицам. При данной организации предприятия законом устанавливается единый налог на вмененный доход.

Раздел 7. ФИНАНСОВЫЙ

Осуществление любого вида деятельности связано с затратами. Для нормальной работы фирмы предприниматель обязан вести учет своих расходов и доходов.

Расходы:

1. Материальные затраты:

- транспортные расходы — 400 руб.,
- оплата за эл. энергию — 100 руб.,
- амортизация основных средств $(1500 / 5 \text{ лет} / 24 \text{ мес.})$ — 125 руб.,

2. Затраты на покупку спец. литературы и
3. оплата за интернет — 500 руб.,
4. Страховка — 150 руб.,
5. Услуги связи — 250 руб.,
6. Расходы на рекламу — 50 руб.,
7. Единый налог на вмененный доход:
базовая доходность в год 15000 руб.
с учетом корректирующих коэффициентов

$$(1,0 \times 0,9 \times 2,0) \times 15000 = 27000 \text{ руб.}$$

базовая доходность в месяц $27000 / 12 \text{ мес.} = 2250 \text{ руб.}$

единый налог на вмененный доход $2250 \times 20\% = 450 \text{ руб.}$

с учетом льготы $450 \times 2/3 = 300 \text{ руб.}$

ИТОГО — 1453,8 руб.

Доходы

Цены на услуги:

- выезд к клиенту — 200 руб.,
- почасовая оплата — 300-600 руб.,
- осмотр компьютера — 100 руб.,
- установка комплектующих и настройка — 200 руб.,
- стационарный ремонт — 300 руб.,

с учетом срочности двойной тариф.

Предполагаемый доход в месяц — 8000 руб.,

Прибыль — 6541,7 руб.

Раздел 8. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Комплектующие для компьютерных систем закупаются за валюту. В связи с этим любое обесценивание рубля приводит к неоправданному завышению цены. Таким образом, основным фактором риска является повышение курса доллара. Клиенты в такой ситуации не способны оплатить реальную стоимость комплектующих по текущему курсу доллара. Количество платежеспособных заказчиков уменьшается. При увеличении курса доллара на 50% предпо-

жительно доход предприятия уменьшается на 30%. Для того чтобы максимально снизить потери при повышении курса доллара, необходимо в повседневной работе ориентироваться на средние фирмы, гарантированно эксплуатирующие компьютеры.

Существует риск возможных потерь от пожаров и коммунальных затоплений, поэтому необходимо застраховать имущество, находящееся в мастерской.

ТЕСТ № 1

1. Вы стали заниматься бизнесом для того, чтобы:
 - Делать деньги?
 - Быть полезным обществу?
 - Показать, что Вы способны преодолеть трудности?
 - Самовыразить себя через бизнес?
 - Добиться определенного положения в обществе?
2. Чем Вы можете пожертвовать ради своего бизнеса:
 - Обязательством перед семьей?
 - Свободным временем?
 - Хобби?
 - Общественной жизнью?
 - Своими накоплениями?
 - Здоровьем?
 - Ничем?
3. Готовы ли Вы пожертвовать всем перечисленным выше?
4. Каковы Ваши, рассчитанные на перспективу, цели и задачи:
 - Быть финансово независимым?
 - Обеспечить себе постоянный доход?
 - Скопить большой капитал?
 - Внести свой вклад в благосостояние общества?
 - Производить (обеспечивать) продукцию (услуги), которая останется памятью о Вас?

- Обеспечить новый уровень жизни своим близким?
 - Создать новые рабочие места?
 - Достичь определенного общественного положения?
 - Иметь предмет для забавы, развлечения?
 - Создать бизнес для своих детей?
5. Хотели бы Вы, чтобы Ваш бизнес расширился?
 6. Готовы ли Вы к диверсификации своего бизнеса?
 7. История Вашей компании заслуживает доверия?
 8. Готовы ли Вы к серьезной конкурентной борьбе на рынке?
 9. Считаете ли Вы, что Вам угрожает опасность со стороны иностранных конкурентов?
 10. Готовы ли Вы и в дальнейшем жертвовать многим ради того, чтобы обеспечить рост компании?

ТЕСТ № 2: «Ваша продукция или услуги: сильные и слабые стороны»

1. Можете ли Вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована Ваша продукция?
2. Понятны ли Вам запросы Ваших клиентов?
3. Понимаете ли Вы, какие преимущества предоставляет Ваша продукция (услуги) клиентам?
4. Можете ли Вы эффективно довести свою продукцию (услуги) до тех потребителей, на которых Вы ориентируетесь?
5. Может ли Ваша продукция (услуги) успешно конкурировать с продукцией (услугами) других производителей в отношении:
 - Качества, надежности, технического обслуживания, эксплуатационных и других товарных характеристик?
 - Стимулирования спроса?
 - Места и системы распространения?

6. Понимаете ли Вы, на какой стадии своего жизненного цикла находится Ваша продукция (услуги)?
7. Адекватна ли стратегия продажи жизненному циклу Вашей продукции?
8. Есть ли у Вас идеи относительно новых видов продукции?
9. Обладаете ли Вы сбалансированным ассортиментом продукции (услуг) с точки зрения ее существенного разнообразия и различных степеней морального старения?
10. Проводите ли Вы регулярную модификацию Вашей продукции в соответствии с запросами клиентов?
11. Есть ли у Вас какая-либо политика, касающаяся создания новой продукции?
12. Трудна ли Ваша продукция (услуга) для копирования конкурентами?
13. Имеют ли Ваши идеи производителя адекватную защиту через торговую и фабричную марку, патент и др.?
14. Предъявляете ли Вы особые критерии к своим работникам?
15. Отслеживаете ли Вы жалобы покупателей и доводите ли работу с их требованиями до конца?
16. Знаете ли Вы своего покупателя?
17. Имеете ли Вы стратегию создания своего покупателя?
18. Уменьшаете ли количество жалоб и нареканий со стороны покупателей?

ТЕСТ № 3: «Покупатели; возможности и проблемы»

1. Соответствуют ли показатели жизненного цикла вашей продукции или услуг уровню этих показателей в вашей отрасли?
2. Возможно ли снижение уровня продаж вашей продукции или услуг в будущем году?

3. Меняются ли предпочтения покупателей (в отношении «маркетингового комплекса»)?
4. Испытываете ли вы затруднения в сохранении своих постоянных клиентов?
5. Возникают ли в результате отслеживания запросов и жалоб клиентов или их потери основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
6. Дают ли совещания с торговым персоналом основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
7. Дают ли данные о состоянии рынка и промышленности основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
8. Дают ли публикации в прессе какие-либо основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
9. Меняются ли в каком-либо отношении сами потребители вашей продукции или услуг?
10. Могут ли они изменяться в ближайшем будущем?
11. Растет ли число жалоб со стороны клиентов?
12. Получаете ли вы со стороны клиентов какую-либо информацию о возможности развивать ваш бизнес путем переориентации на определенный сегмент рынка или разработки определенного вида продукции или услуг?
13. Есть ли у вас стратегия создания новых покупателей?
14. Разработана ли в вашей фирме стратегия сбыта каждого вида продукции с учетом их жизненного цикла?
15. Считаете ли вы эффективной стратегию диверсификации фирмы?

ТЕСТ № 4: «Конкуренты; возможности и проблемы»

1. Знаете ли вы, кто ваши главные конкуренты?
2. Есть ли у вас информация о размерах, прибыльности и принципах ведения дел Ваших конкурентов?

3. Можете ли вы определить, кто из ваших конкурентов процветает?
4. Можете ли вы найти для себя примеры преуспевающих и, наоборот, терпящих неудачу фирм?
5. Конкурентоспособна ли ваша продукция (услуги) в отношении:
 - Цены?
 - Производительности?
 - Качества?
 - Отделки?
 - Надежности?
 - Технического обслуживания?
 - Доставки?
 - Сервиса?
 - Числа каналов сбыта?
6. Проявили ли ваши конкуренты меньше гибкости в отношении оптовых цен, торговых скидок, сроков платежей?
7. Много ли сходства между вашими конкурентами в отношении затрат на реализацию и показателей поставок?
8. Есть ли между ними сходство в отношении стимулирования спроса и рекламы?
9. Ориентируетесь ли вы и ваши конкуренты на один и тот же рынок сбыта?
10. Представляет ли трудность для конкурента воспроизвести вашу продукцию или услуги?
11. Существуют ли какие-нибудь преграды, мешающие конкурентам освоить ваш рынок?
12. Является ли развитие вашей продукции или услуг достаточно стабильным и прогнозируемым?
13. Можете ли вы сказать, что разработки вашими конкурентами новой продукции или услуг не представляет для вас опасности?

14. Можете ли вы сказать, что изменение вашими конкурентами их маркетингового комплекса не представляет для вас опасности?
15. Ведете ли вы систематический анализ деятельности конкурентов?

ТЕСТ № 5: «Люди: их сильные и слабые стороны»

1. Есть ли у вас представление о дальнейшем развитии вашего бизнеса?
2. Можете ли вы передать его своим работникам и заинтересовать их в этом?
3. Преданы ли вы своему делу?
4. Обладаете ли вы настойчивостью?
5. Способны ли вы передавать полномочия своим работникам?
6. Можете ли вы сказать, что в вашем руководстве нет организационных пробелов?
7. Можете ли вы сказать, что у ваших работников нет профессиональных недостатков?
8. Чувствуют ли ваши работники свою причастность ко всему, что происходит на фирме?
9. Умеренна ли текучесть кадров?
10. Легко ли вам комплектовать штат?
11. Платите ли вы конкурентоспособную заработную плату своим служащим?
12. Есть ли у ваших служащих адекватное представление о содержании их деятельности?
13. Получают ли ваши служащие адекватное обучение и профессиональную подготовку?
14. Соответствует ли уровень неявок на работу по причине болезни и случайных обстоятельств на вашей фирме среднему уровню по отрасли, в которой вы заняты?
15. Адекватен ли у ваших сотрудников прогресс в карьере?

**ТЕСТ № 6: «Производственные фонды: сильные
и слабые стороны»**

1. Есть ли у вас постоянная программа по ремонту, техническому обслуживанию помещений, машин, оборудования и транспортных средств?
2. Обеспечили ли вы себя всем необходимым для замены перечисленного выше оборудования в случае надобности?
3. Отвечает ли технология на вашем предприятии современным требованиям?
4. Выпускаете ли вы товары соответствующего качества?
5. Выпускаете ли вы товары при соответствующем уровне производства?
6. Соответствует ли вынужденный простой вашего оборудования среднему уровню по отрасли?
7. Используется ли ваше оборудование более чем на 75% его возможностей?
8. Можете ли вы сказать, что в вашей работе нет никаких проявлений недостатков производственных отношений, таких, как:
 - Недовольство со стороны персонала по поводу большого объема работы?
 - Скопление сырья, требующего обработки или очереди работников, ожидающих момента, когда можно будет включиться в производственный процесс?
 - Продолжение некоторых производственных процессов в течение полной рабочей недели?
 - Жалобы клиентов на чрезмерно большое по времени выполнение заказов и задержку поставок?
9. Регулярно ли вы анализируете ассортимент своей продукции в отношении эффективности ее производства?
10. Добились ли вы максимально возможной производительности труда от своих работников?

11. Располагаете ли вы соответствующим оборудованием для работы, которую вы сейчас выполняете?
12. Расположено ли оборудование на вашем предприятии соответствующим образом?
13. Экономично ли производить товары и услуги самостоятельно, а не заказывать их на стороне?
14. Существует ли у вас процедура оценки капитальных вложений?
15. Положительно ли влияет новое оборудование на систему продвижения продукции?
16. Не придется ли снижать нормы амортизационных отчислений в связи с высокой стоимостью оборудования?

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. На какой срок разрабатывается бизнес-план с целью пополнения оборотных средств?
5. Какой из типов бизнес-плана разрабатывается на срок 18 месяцев?
6. Каковы основные этапы разработки бизнес-плана?
7. Назовите причины возрастания роли бизнес-плана в современных условиях.
8. Какие этапы включает в себя планирование?
9. Какие виды бизнес-планов вы знаете?
10. Назовите основные признаки классификации планов.
11. Какой из способов планирования (прогрессивное, ретроградное или встречное) является оптимальным?
12. Назовите методы планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. А.П.Казаков, Н.В.Минаева. Экономика.М.: ЦИПККАП, 1996.
2. В.П.Грузинов, В.Д.Грибов. Экономика предприятия. М., 1996.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

.....

11.1. Финансовое направление деятельности предприятия и организация управления им

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 предприятия представляют совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для реализации его финансовых обязательств и затрат по расширению

му 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 предприятия. Финансовая политика — это совокупность практических мероприятий, целенаправленно реализуемых субъектом хозяйствования и определяемых конкретными задачами, внутренними и внешними условиями.

Финансовая политика предприятия 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 предприятия 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 из них 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.

3. 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 является 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.

II.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 (приравливание — это средства, не принадлежащие 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 про-

цессе 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 форми-

рования его из различных категорий и видов ценных бумаг с дифференцированной степенью риска и дохода;

- необходимо стремиться самостоятельно управлять «фондовым портфелем» при наличии финансового менеджера, в других случаях необходимо передавать 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 подписанию 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.

11.3. Управление затратами предприятия (фирмы)

Затраты предприятия (фирмы) отражают совокупность его фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода.

От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель деятельности 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 на ряд 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 3-х принципах:

- обоснованность (целесообразность) затрат;
- целевое использование ресурсов;
- 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 ухода квалифицированных специалистов.
- Своевременное обновление очистных сооружений позволяет избежать штрафов.

Обоснованность затрат инвестиционного характера определяется сроками их окупаемости:

$$\text{ЗАТРАТЫ} / \text{ПРИБЫЛЬ} = \text{СРОК ОКУПАЕМОСТИ}$$

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, дающих право на налоговые льготы;
- сокращение финансовых рисков.

11.4. Управление прибылью

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, налогооблагаемая 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 налогооблагаемой прибылью предполагает широкое использование льгот по налогообложению согласно действующему законодательству, уменьшающих величину налогооблагаемой 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.

П.5. Управление финансовыми обязательствами субъектов хозяйствования

Финансовые обязательства представляют совокупность внутренних и внешних финансовых требований, которые в законном порядке предъявляются конкретному предприятию 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 заработной платы 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 предприятие вынуждено 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 его платежеспособности, т.е. своевременное удовлетворение всех требований кредиторов.

Получение банковского кредита как традиционной формы привлечения дополнительных ресурсов ограничено в силу дороговизны.

Платежеспособность хозяйственного 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.

11.6. Управление финансовыми рисками субъектов хозяйствования

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 операций 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 системе 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 неспособно 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 избежать 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 договора как условий, так и механизма возмещения финансовых потерь.
4. Необходимо иметь в арбитражном суде своего предста-

вителя 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.

II.7. Инвестирование субъектов хозяйствования

Инвестиции — денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, товарные знаки, капиталы, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты в целях деятельности и других видов деятельности, в целях получения прибыли, доходов и достижения положительного социального эффекта.

Инвестирование, создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений.

Капитальные вложения — затраты на создание новых, расширение и техническое перевооружение действующих мощностей.

Они сосредоточены в двух фондах:

- амортизационном
- накопления

Долгосрочные кредиты — вложения в ЦБ, паи, недвижимость, уставный фонд, коллекции драгоценных металлов и иные вложения.

Назначение инвестиционных операций:

1. Расширение и диверсификация доходной базы;
 2. Повышение финансовой устойчивости и понижение общего риска за счет расширения видов деятельности;
 3. Удержание рыночной нити;
 4. Усиление влияния на клиентов;
 5. Снижение доли в активах денежных средств, не приносящих дохода.
1. По объектам банковские инвестиции делятся на:
 - ценные бумаги;
 - паи и долевые участия;
 - драгоценные металлы и коллекции;
 - недвижимость и долгосрочные имущественные права.
 2. По срокам делятся на:
 - краткосрочные (до 1 года) — преимущественно спекулятивный характер или на поддержку ликвидности;
 - среднесрочные (до 5 лет);
 - долгосрочные (свыше 5 лет).
 3. По целям вложений:
 - прямые инвестиции, т.е. вложения в реальные активы (строительство) — обеспечивают непосредственное участие общества в инвестировании;
 - портфельные — вложения в портфель ЦБ или иные активы с целью получения дохода от изменения курсовой стоимости ЦБ либо формирования ресурсов для дальнейшего реального финансирования.
 4. По рискам:
 - агрессивные — высокий риск и прибыль, низкая ликвидность, долг вложений в ЦБ растет;
 - умеренные — умеренный риск, достаточная ликвид-

ность и прибыль, долг вложений в ЦБ стабильно или медленно растет;

- консервативные — минимальный риск, высокая надежность и ликвидность, низкая оборачиваемость ЦБ, долг вложений в ЦБ не растет, портфель состоит из государственных ЦБ.

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций или инвестирование и совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи, банковские, страховые, посреднические фирмы.

Субъектами могут быть юридические и физические лица, в том числе иностранцы, государства.

Инвесторы — субъекты, осуществляющие вложение собственных, заемных или привлеченных средств в формирование инвестиций и обеспечивающие их целевое использование.

Объектами инвестиционной деятельности могут быть:

1. Вновь создаваемые и модифицируемые ОФ и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;
2. ЦБ;
3. Целевые денежные вклады;
4. НТ продукция;
5. Права на интеллектуальные ценности;
6. Имущественные права и др.

Государство осуществляет регулирование инвестиций в соответствии с государственными инвестиционными программами:

- прямое управление гос. инвестициями;
- введение в инструкцию налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот;
- предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций;

- проведение финансовой и кредитной политики политическим ценообразованием, т.е. выпуском в обращение ЦБ;
- в соответствии с установленным законодательством условиями пользования землей и др. природными ресурсами;
- антимонопольными мероприятиями, приватизацией общественной, государственной собственности.

Размер государственной поддержки, предоставляемой за счет средств федерального бюджета:

- выделяемых на возвратной основе;
- на основе закрепления государственной части акций, создаваемых АО, устанавливаемых в зависимости от категории проекта; не может превышать в % от стоимости проекта для

КА — 50%; КБ — 40%;

КВ — 30%; КГ — 20%;

- предоставление государственных гарантий для проектов.

Инвестиционная деятельность делится на два периода:

1. Затратный — включает проектно-изыскательскую работу, строительство, ввод в эксплуатацию производственных мощностей;
2. Возмещение затрат и получение дохода.

Источниками средств для инвестирования являются доходы от предыдущей деятельности.

Валовые инвестиции — это инвестиционный расход или валовые инвестиции — это совокупность амортизационного фонда и чистых инвестиций.

Чистые инвестиции — это расходы, связанные с вложениями в элементы основного капитала.

Инвестирование инвестиций осуществляется за счет:

1. Собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора: прибыль; амортизация отчис-

- ления, денежные сбережения граждан и юридических лиц; банковские средства, выплачиваемые от страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий; валютные средства, централизуемые предприятием в установленном порядке;
2. Заемные финансовые средства инвестора или переданные им средства; банковский и бюджетный капитал; средства, полученные в результате выпуска облигаций и займов; средства внебюджетных или иных фондов, привлекаемые на возвратной основе;
3. Привлеченные финансовые средства инвесторов — это:
- средства, получаемые от проданных акций, паевые и иные взносы;
 - средства федерального и субъектов федерации бюджетов, привлекаемые на безвозвратной основе, и средства внебюджетных фондов.

ТЕСТ № 1

по «Финансированию»

1. Финансовая политика в условиях кризиса ориентирована на планирование:
- А) от расходов,
 - Б) от доходов,
 - В) от расходов и доходов.
2. К какой части основных средств относятся инженерные коммуникации?
- А) к пассивной,
 - Б) к активной.
3. В какую группу затрат относят расходы на маркетинговую деятельность?
- А) постоянные затраты,
 - Б) переменные затраты,
 - В) смешанные затраты.

4. Что не относится к внешним финансовым обязательствам?
- А) обязательства перед государством,
 - Б) обязательства перед партнерами по хозяйственной деятельности,
 - В) обязательства перед собственниками,
 - Г) обязательства перед кредиторами и страховыми компаниями.
5. По источникам формирования оборотные средства делятся на:
- А) собственные, приравненные к ним и заемные средства,
 - Б) нормируемые и ненормируемые,
 - В) наличные деньги, запасы готовой продукции, производственные запасы и незавершенное производство.
6. Основной целью управления финансовыми обязательствами является ...
7. По способу возмещения затрат затраты делятся на:
- А) постоянные, переменные, смешанные,
 - Б) материальные, приравненные к ним и на содержание наемного персонала,
 - В) затраты, возмещаемые за счет цены и за счет прибыли.
8. Основными формами потерь финансовых рисков являются:
- А) сверхприбыль и средняя прибыль,
 - Б) затраты по изготовлению и упущенная прибыль,
 - В) упущенная прибыль, прямой ущерб, дополнительные финансовые затраты.

ТЕСТ № 2
по «Финансированию»

1. По степени ликвидности (т.е. скорости превращения в наличные деньги) оборотные средства делятся на:
 - А) денежные и материальные,
 - Б) собственные, приравненные к ним и заемные,
 - В) наличные деньги в кассе, денежные средства в расчетах, на расчетном счете, высоколиквидные ценные бумаги, запасы готовой продукции, производственные запасы и незавершенное производство.
2. Область критического риска характеризует возможные потери, которые ...
3. Что не относится к классификации затрат, исходя из рациональной минимизации всех видов затрат?
 - А) затраты, необходимые для осуществления уставной деятельности,
 - Б) переменные, постоянные и смешанные,
 - В) затраты, подлежащие рациональной минимизации при любых результатах,
 - Г) затраты, подлежащие сокращению при улучшении финансового положения.
4. По роли в производстве основные фонды (средства) делятся на:
 - А) основные фонды производственного и непроизводственного назначения,
 - Б) пассивную и активную часть,
 - В) собственные и заемные.
5. Что не относится к внутренним финансовым обязательствам?
 - А) обязательства перед собственниками,
 - Б) обязательства перед филиалами и дочерними фирмами,
 - В) наемным персоналом,

- Г) обязательства перед государством.
6. Совокупность финансовых операций с негарантируемыми конечными результатами характеризует:
- А) финансовые обязательства,
 - Б) финансовые риски.
7. Область допустимого риска, характеризуется уровнем потерь размеры расчетной прибыли.
8. Политика расходов направлена на:
- А) привлечение финансовых ресурсов,
 - Б) минимизацию затрат предприятия,
 - В) оба фактора.

ЛИТЕРАТУРА

1. В.Родимова. Финансы. М.: Финансы и статистика, 1994.
2. Е.Бородин. Финансы предприятий: Учебное пособие. — Банки и биржи. М.: ЮНИТИ, 1995.
3. А.Булатова. Экономика. М.: «БЕК», 1997.

•• МАТЕРИАЛЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ••

Приложение № 1

Контрольное тестирование

ТЕМА № 1. Предприятие (фирма) в условиях рыночной экономики

ТЕСТ

1. Какие черты характеризуют плановую систему хозяйствования?
 - а) государственная собственность, выполнение плана, свобода и конкуренция,
 - б) государственная собственность, диктат потребителя, выполнение плана, контроль государства,
 - в) контроль государства, государственная собственность, выполнение плана, диктат производителя, уравнительность в распределении.
2. Какие ресурсы необходимы для производства?
 - а) материальные, трудовые, финансовые,
 - б) природные и сама земля, трудовые, материальные, предпринимательство, финансовые,
 - в) природные, трудовые, материальные, финансовые.
3. Предприятие (фирма) имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать:
 - а) индивидуальные владельцы или группа физических лиц,
 - б) индивидуальные владельцы или государство (или муниципалитет),
 - в) государство, муниципалитет, индивидуальный владелец или физические лица.
4. Для предоставления кредита требуются юридические документы:
 - а) нотариально заверенные,
 - б) без нотариального заверения,

- в) нотариально заверенные и без нотариального заверения.
5. Несовершенства рынка (так называемые провалы рынка) компенсируются:
- а) административным регулированием и налоговой политикой,
 - б) налоговой политикой и экономическими функциями государства,
 - в) экономическими функциями государства, административным регулированием и налоговой политикой.
6. По количеству видов продукции предприятия подразделяются на:
- а) крупные, средние, мелкие, предприятия-монополисты,
 - б) узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные,
 - в) массовые, серийные, единичные.
7. Отличительной особенностью организационно-правовых форм является:
- а) количество участников данного хозяйственного объединения,
 - б) собственник применяемого капитала,
 - в) имущественная ответственность,
 - г) форма управления предприятием.
8. Учетная ставка Центробанка:
- а) определяет величину ставки по кредиту и влияет на систему налогообложения,
 - б) не влияет на систему налогообложения, но определяет величину ставки по кредиту,
 - в) влияет на систему налогообложения, но не определяет величину ставки по кредиту.
9. Банки предоставляют услуги:
- а) бесплатно,
 - б) платно,
 - в) смешанный вариант.
10. Ликвидационные меры в отношении предприятий-банкротов предусматривают:
- а) санацию (оздоровление) и принудительную ликвидацию,

- б) принудительную ликвидацию, добровольную ликвидацию и ликвидацию в процессе конкурсного производства,
- в) внешнее управление имуществом, добровольную ликвидацию и ликвидацию в процессе конкурсного производства.

ТЕМЫ № 2, 3. ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ: ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

ТЕСТ

1. При зачислении на баланс основные фонды оцениваются:
 - а) по восстановительной стоимости,
 - б) по полной первоначальной стоимости,
 - в) по остаточной стоимости,
 - г) по смешанной стоимости.
2. По составу оборотные фонды предприятия состоят из:
 - а) производственных запасов,
 - б) оборотных фондов в процессе производства,
 - в) оба фактора.
3. Эффективность использования оборотных средств характеризуют:
 - а) прибыль, рентабельность производства,
 - б) фондоотдача, фондоемкость,
 - в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота,
 - г) уровень отдачи оборотных средств.
4. Определите критерий безопасности привлеченных заемных средств:
 - а) получить среднюю прибыль и рассчитаться за кредит,
 - б) получить любую прибыль за счет использования кредита,
 - в) возможность рассчитаться за кредит из дополнительной прибыли.
5. Из нижеперечисленных элементов оборотных средства укажите элементы, которые нормируются предприятием:
 - а) все оборотные фонды и денежные средства в расчетах,

- б) денежные средства в кассе, на расчетном счете и в расчетах,
 - в) все оборотные фонды и готовая продукция на складе,
 - г) все фонды обращения и оборотные фонды.
6. Уровень использования основных производственных фондов характеризуют:
- а) рентабельность, прибыль,
 - б) фондоотдача, фондоемкость,
 - в) фондовооруженность труда,
 - г) производительность труда рабочих.
7. Каковы основные источники формирования основных средств предприятия?
- а) средства учредителей и кредиты,
 - б) прибыль и амортизационные отчисления,
 - в) средства учредителей, собственные средства и кредиты.
8. Из каких элементов складываются оборотные средства предприятия:
- а) денежные средства и материальные запасы,
 - б) оборотные фонды и фонды обращения,
 - в) денежные средства, материальные запасы, незавершенное производство.
9. Что из перечисленного исчерпывающе определяет амортизацию:
- а) износ основных фондов,
 - б) процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость изготавливаемой продукции,
 - в) восстановление основных фондов,
 - г) расходы на содержание основных фондов.
10. Из нижеперечисленных элементов оборотных средств укажите элементы, которые не нормируются предприятием:
- а) денежные средства в кассе, на расчетном счете, средства в расчетах,
 - б) готовая продукция на складе, денежные средства в кассе и все оборотные фонды,
 - в) оборотные фонды и готовая продукция на складе.

**ТЕМА № 4, 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ
РЕСУРСОВ**

ТЕСТ

1. Показателями производительности труда являются:
 - а) выработка и трудоемкость,
 - б) выработка и материалоемкость,
 - в) трудоемкость и материалоотдача.
2. Среднесписочная численность — это:
 - а) численность работников списочного состава на определенное число отчетного периода,
 - б) численность работников списочного состава за определенный период,
 - в) оба определения.
3. Нормы труда в зависимости от делятся на:
 - а) нормы величины,
 - б) нормы выработки,
 - в) нормы обслуживания,
 - г) нормы численности,
 - д) нормированное задание,
 - е) технически обоснованные нормы,
 - ж) опытно-статистические нормы.
4. Количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени (за час, день, месяц, квартал, год), характеризует
5. Дополните левую часть формулы: $= R_o \times \text{чпл} + (\text{qф} - \text{чпл}) \times \text{Rув}$
6. Основная зарплата равна сумме:
 - а) прямого (тарифного) фонда и дополнительной заработной платы,
 - б) общего фонда оплаты труда и премий из фонда материального поощрения,
 - в) прямого (тарифного) фонда и выплат, доплат и премий,
 - г) общего фонда и дополнительной зарплаты.
7. Тарифный разряд определяет
8. Списочная численность работников — это:

- а) численность работников списочного состава за отчетный период,
 - б) численность работников списочного состава на определенное число отчетного периода,
 - в) численность работников, которые находятся фактически на работе.
9. В нижеперечисленном укажите, что характеризует методы измерения производительности труда:
- а) трудовой, стоимостный, ритмичный,
 - б) относительные и абсолютные величины,
 - в) трудовой, стоимостный, натуральный.
10. Нормы времени по делятся на дифференцированные, укрупненные, комплексные.
11. Дополните правую часть формулы: $T_{пл} =$
12. Назовите элементы бестарифной системы оплаты труда:
- а)
 - б)
 - в)
13. Закончите данное определение: «Разряд работ и разряд работника определяется через.....».
14. Дополните правую часть формулы: $Z_{кос} - СД =$
15. Эффективный (реальный) фонд рабочего времени рассчитывается и измеряется.....

ТЕМА № 6. РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕСТ

1. Включаются ли начисления на заработную плату в общие затраты на содержание наемного персонала:
- а) не включаются,
 - б) включаются.
2. Что из перечисленного не входит в прямые затраты?
- а) сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты,
 - б) топливо и энергия,
 - в) заработная плата.
3. По способу включения в себестоимость затраты делятся на:

- а) основные и накладные,
 - б) простые и комплексные,
 - в) прямые и косвенные.
4. Как ведут себя переменные издержки в расчете на единицу продукции при изменении объема выпуска?
- а) остаются неизменными,
 - б) увеличиваются,
 - в) уменьшаются.
5. Что из нижеперечисленного не относится к комплексным расходам:
- а) общехозяйственные,
 - б) общепроизводственные,
 - в) коммерческие,
 - г) материалы.
6. Какую приоритетную задачу предприятие может решить за счет уменьшения затрат на производство единицы продукции:
- а) увеличить общую массу прибыли,
 - б) усилить свои конкурентные позиции на рынке путем снижения цен на соответствующую продукцию.
7. По роли в производственном процессе затраты делятся на:
- а) прямые и косвенные,
 - б) условно-постоянные и условно-переменные,
 - в) основные и накладные.
8. В основу деления издержек на условно-постоянные и условно-переменные положен признак:
- а) состав затрат,
 - б) способ включения затрат в себестоимость продукции,
 - в) связь с объемом выпуска.
9. Затраты подлежат возмещению за счет:
- а) себестоимости,
 - б) чистой прибыли,
 - в) себестоимости и чистой прибыли.
10. В группировку затрат по статьям расхода (калькуляции) не входят затраты на:
- а) сырье и материалы,

- б) оплату труда,
- в) амортизацию основных фондов,
- г) топливо и энергию на технологические цели,
- д) вспомогательные материалы.

ТЕМА № 7. НАТУРАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННЫЕ И СТОИМОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА

1. Что из нижеперечисленного не относится к натуральным показателям?
 - а) ассортимент,
 - б) номенклатура,
 - в) валовая продукция.
2. Как изменяют объем реализованной продукции остатки готовой продукции на складе на конец года?
 - а) уменьшают,
 - б) увеличивают,
 - в) не изменяют.
3. Ассортимент выпускаемой продукции представляет собой:
 - а) перечень наименований изделий (работ, услуг),
 - б) объем валовой продукции,
 - в) перечень изделий (работ, услуг) по типоразмерам, сортам, маркам в определенных количественных соотношениях.
4. К стоимостным показателям относятся:
 - а) номенклатура и ассортимент,
 - б) валовая, товарная, реализованная продукция, чистая и условно-чистая продукция.
5. По данным бухгалтерского учета (инвентаризации) определяются:
 - а) стоимость остатков незавершенного производства на конец периода,
 - б) стоимость остатков незавершенного производства на начало периода.
6. В нижеперечисленном указать показатель, не относящийся к стоимостным:
 - а) валовая продукция,
 - б) номенклатура,
 - в) товарная продукция,

- г) реализованная продукция.
7. Изменение какого показателя отличает товарную продукцию от валовой ?
- а) изменение расходов будущих периодов,
 - б) изменение остатков незавершенного производства,
 - в) изменение остатков нереализованной продукции.
8. Чем отличается состав валовой продукции от состава валового оборота?
- а) на величину полуфабрикатов и инструментов, реализованных на сторону,
 - б) на величину полуфабрикатов, направленных на увеличение запаса на складе полуфабрикатов,
 - в) на величину полуфабрикатов и инструментов, потребленных внутри предприятия.
9. продукция характеризует объем производства по полностью законченным и незаконченным изделиям.
10. Расчетным путем определяется:
- а) стоимость остатков незавершенного производства на начало периода,
 - б) стоимость остатков незавершенного производства на конец периода.

ТЕМА № 8. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

ТЕСТ

1. Рентабельность характеризует:
- а) степень доходности, выгодности и прибыльности,
 - б) общую массу прибыли, получаемую предприятием,
 - в) уровень затрат на изготовление продукции.
2. Рентабельность продаж всей продукции (работ, услуг) зависит от:
- а) структуры реализованной продукции (работ, услуг),
 - б) рентабельности продаж отдельных изделий,
 - в) обоих факторов.
3. Оценочным показателем деятельности предприятия является:

- а) общая масса прибыли,
 - б) рентабельность продаж всей продукции,
 - в) рентабельность капитала.
4. Что характеризует рентабельность капитала:
- а) рентабельность активов,
 - б) рентабельность продаж,
 - в) рентабельность собственного капитала.
5. Налогооблагаемая прибыль равна:
- а) разнице между балансовой прибылью и суммой налога на прибыль,
 - б) разнице между балансовой прибылью и суммой льгот на прибыль.
6. Прибыль в распоряжении предприятия используется:
- а) для выплаты налогов в бюджет,
 - б) для возмещения затрат на производство,
 - в) для формирования фондов накопления, потребления, резервного, социального назначения и акционирования.
7. Прибыль от реализации равна:
- а) сумме чистой прибыли и налога на прибыль,
 - б) разнице между денежной выручкой за реализованную продукцию (без НДС) и себестоимостью реализованной продукции,
 - в) разнице между денежной выручкой за реализованную продукцию (без НДС) и производственной себестоимостью.
8. Балансовая прибыль состоит из:
- а) прибыли от прочей реализации и внереализационных доходов (расходов),
 - б) внереализационных доходов (расходов) и прибыли от реализации,
 - в) прибыли от реализации + прибыль от внереализационных операций + доходы от прочей реализации + иные доходы (расходы).

Литература

1. *О.Ю.Мамедов*. Современная экономика. Ростов н/Д: Феникс, 1998.
2. Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями на 1 января 1998 года.
3. *О.И.Волков*. Экономика предприятий. М., 1997.
4. *Л.Н.Павлова*. Финансы предприятий. М., 1998.
5. Сборник нормативных документов. «О составе затрат и единых нормах амортизационных отчислений». М.: Финансы и статистика, 1994.
6. *В.Д.Грибов, В.П.Грузинов*. Экономика предприятия. М.: «МИК», 1996.
7. *В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова*. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 1999, 2000.
8. *В.М.Семенов*. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
9. *М.В.Сорока*. Рынок труда в России. Ростов н/Д: Пегас, 1995.
10. *М.В.Грачев*. Суперкадры. М.: Дело, 1993.
11. *Ю.И.Плешин*. Управление персоналом: Учебное пособие. СПб, 1995.
12. *Н.А.Сафронов*. Экономика предприятия. М., 1998.
13. *А.П.Казаков, Н.В.Минаев*. Экономика. М., 1996.
14. *Д.С.Синк*. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М., 1989.
15. «Положение о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» от 5 августа 1992 года с изменениями и дополнениями.
16. *П.Н.Шуляк*. Ценообразование. М., 1999.

СПИСОК ИСПОЛЪЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

17. В.М.Семенов, И.А.Баев и др. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
18. И.Н.Чуев. Основы экономической теории. Краснодар, 1998.
19. Л.Е.Стровский. Внешний рынок и предприятия. М.: Финансы и статистика, 1993.
20. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: Учебное пособие / Под ред. профессора Э.Э.Батици. «ИНФРА-М», 1998.
21. В.Родионова. Финансы. М.: Финансы и статистика, 1994.
22. Е.Бородина. Финансы предприятий: Учебное пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
23. А.Булатова. Экономика. М.: «БЕК», 1997.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	3
--------------------------	---

Раздел 1. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	8
1.1. Рыночная система хозяйствования — альтернатива командно-административной экономике. Основы рыночной экономики	8
1.2. Содержание основной экономической проблемы. Предприятие — важнейшее звено в решении основной экономической проблемы	13
1.3. Понятие «предприятие» («фирма»). Основные признаки предприятия	19
1.4. Классификация предприятий (фирм). Развитие малого бизнеса в России	22
1.5. Организационно-правовые формы предприятий (фирм)	27
1.6. Экономические аспекты учреждения субъектов хозяйствования	36
1.7. Ликвидация предприятий (фирм). Банкротство	39
1.8. Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности. Формы и виды предпринимательства	45
1.9. Приватизация в России как основа экономической власти	51

Раздел 2. РЕСУРСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Глава 2. ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ: ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ 62

- 2.1. Общее понятие об основном капитале и его роль в
производстве 62
- 2.2. Классификация элементов основного капитала и его
структура 64
- 2.3. Учет и оценка основного капитала. Способы
переоценки 67
- 2.4. Амортизация и износ основного капитала. Формы
воспроизводства основного капитала 72
- 2.5. Показатели эффективного использования и
воспроизводства основного капитала (основных
фондов) 78
- 2.6. Производственная мощность, ее сущность, виды и
определяющие факторы 83
- 2.7. Методика расчета производственной мощности.
Показатели использования производственной
мощности 85

Глава 3. ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ: ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ 92

- 3.1. Общее понятие оборотного капитала. Роль оборотного
капитала в процессе производства. Состав и структура
оборотного капитала 92
- 3.2. Понятие материальных ресурсов. Показатели
использования материальных ресурсов 95

3.3. Оборотные средства: состав и структура. Собственные и заемные оборотные средства	100
3.4. Определение потребности в оборотном капитале ...	103
3.5. Оценка эффективности применения оборотных средств	107

Глава 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

	113
4.1. Рынок труда и особенности его функционирования. Значение фактора «рабочая сила» в рыночной экономике	113
4.2. Занятость и безработица: формы и виды	117
4.3. Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация	123
4.4. Списочный и явочный состав работающих. Среднесписочная численность	125
4.5. Планирование кадров и их подбор	128
4.6. Показатели изменения списочной численности персонала	131
4.7. Рабочее время и его использование. Бюджет рабочего времени	134

Глава 5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

	141
5.1. Нормирование труда. Методы нормирования труда. Виды норм затрат труда	141
5.2. Характеристика производительности труда персонала. Методы измерения производительности труда	147
5.3. Показатели уровня производительности труда: выработка и трудоемкость	150

5.4. Мотивация труда. Трансформация системы оплаты труда в современных условиях	158
5.5. Тарифная система оплаты труда: сущность, состав и содержание	160
5.6. Формы и системы оплаты труда: сдельная и повременная	164
5.7. Бестарифная система оплаты труда	170
5.8. Фонд оплаты труда. Структура фонда оплаты по категориям фонда и категориям персонала	174

Раздел 3. РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 6. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ.	
ЦЕНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ	180
6.1. Понятие и состав издержек производства и обращения	180
6.2. Классификация затрат по признакам	185
6.3. Постоянные и переменные затраты. Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж	189
6.4. Смета затрат. Методика составления сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)	192
6.5. Калькуляция себестоимости и ее значение. Методика составления смет косвенных расходов и их включение в себестоимость	195
6.6. Ценовая политика субъекта хозяйствования. Цели и порядок ценообразования	204
6.7. Методы формирования цены. Цена безразличия	208
6.8. Виды цен. Система цен в условиях переходного периода	214

6.9. Ценовая стратегия предприятия	220
Глава 7. НАТУРАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННЫЕ И СТОИМОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА	227
7.1. Понятия «продукт» и «услуга»; методы и единицы измерения продукции	227
7.2. Маркетинговые исследования — основа планирования программы выпуска. Программа выпуска и ее реализация	229
7.3. Обеспечение производственной программы производственной мощностью. Ассортиментная политика предприятия (фирмы)	232
7.4. Стоимостные показатели выпуска и оценка реализации продукции	234
Глава 8. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	241
8.1. Доход предприятия, его сущность и значение	241
8.2. Общий финансовый результат — балансовая прибыль. Состав балансовой прибыли и особенности формирования в современных условиях	245
8.3. Распределение и использование прибыли в условиях переходного периода	248
8.4. Рентабельность — показатель эффективности работы субъекта хозяйствования. Виды рентабельности ...	255
Глава 9. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	261
9.1. Значение внешнеэкономических связей для экономики России. Причины развития	261
9.2. Виды сделок во внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Совместное предпринимательство	263

9.3. Неторговые и торговые операции во ВЭД	265
9.4. Таможенная тарифная система	268
9.5. Лизинг и инжиниринг как форма кредитования экспорта на мировом рынке	270
9.6. Средства расчетов во ВЭД. Конвертируемость рубля	272
Глава 10. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	277
10.1. Рынок и план. Основные принципы планирования	277
10.2. Методы и этапы планирования. Классификация планов по признакам	281
10.3. Методологические основы планирования	284
10.4. Бизнес-планирование. Типы бизнес-планов	289
10.5. Структура и содержание внутрифирменного (производственного) бизнес-плана	296
10.6. Типовой внутрифирменный бизнес-план малого предприятия по оказанию услуг по обслуживанию и ремонту компьютеров и периферийного оборудования	320
Глава 11. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	337
11.1. Финансовое направление деятельности предприятия и организация управления им	337
11.2. Управление финансовыми ресурсами, авансированными в оборотные средства	339
11.3. Управление затратами предприятия (фирмы)	343
11.4. Управление прибылью	346
11.5. Управление финансовыми обязательствами субъектов хозяйствования	349

11.6. Управление финансовыми рисками субъектов хозяйствования	351
11.7. Инвестирование субъектов хозяйствования	355
<i>Материалы практических занятий</i>	363
Контрольное тестирование	363
<i>Литература</i>	373

Л. Н. Чечевицына
МИКРОЭКОНОМИКА
Экономика предприятия (фирмы)

Ответственный редактор Э. А. Юсупянц
Художник А. Пащенко
Корректоры: Н. Передистый, Н. Пустовойтова

Лицензия ЛР № 065194 от 2 июня 1997 г.
Сдано в набор 17.07.2000. Подписано в печать 14.08.2000.
Формат 84×108/32. Бум. тип № 2.
Гарнитура CG Times. Печать высокая. Усл. п. л. 20,16.
Тираж 10 000 экз. Зак. № 280.

Издательство «Феникс»
344007, г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный, 17

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции
ОК-00-93, том 2; 953000 — книги, брошюры

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57