

УДК 65.01
ББК 65.050.2
Б79

Рецензенты: Ульяновский филиал Поволжской академии госслужбы,
директор, канд. экон. наук В. В. Ваховский;

ООО «КС-Имидж»,
генеральный директор Н. В. Андреева

Большухина, И. С.

Б79 Экономика предприятия : учебное пособие / И. С. Большухина; под общ.
ред. В. В. Кузнецова. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 118 с.
ISBN 978-5-9795-0062-1

Пособие предназначено для проведения лекционных занятий со студентами дневного, вечернего, заочного обучения экономических и технических специальностей вузов, колледжей, а также организации функционирования предпринимательской деятельности и отработки экономических механизмов управления деятельностью при обучении предпринимателей, менеджеров, желающих организовать свое дело (предпринимательскую деятельность). Пособие может быть использовано на курсах повышения квалификации руководителей предприятий, организаций, при подготовке конкурсных управляющих, подготовке специалистов по программе «Экстернат» и выполнения курсовых работ по дисциплинам «Экономика и организация предприятия» и «Организация управления предприятием».

УДК 65.01
ББК 65.050.2

ISBN 978-5-9795-0062-1

© И. С. Большухина, 2007
© В. В. Кузнецов, общая редакция, 2007
© Оформление. УлГТУ, 2007

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
Ульяновский государственный технический университет

И. С. Большухина

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие
под общей редакцией Кузнецова В. В.

УЛЬЯНОВСК
2007

Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	6
1.1. Основные понятия.....	6
1.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.....	9
1.3. Внутренняя и внешняя среда предприятия	24
2. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	26
2.1. Основные и оборотные средства предприятия	26
2.2. Трудовые ресурсы предприятия.....	32
2.3. Финансовые ресурсы предприятия. Капитал и имущество предприятия	36
3. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	41
3.1. Производственная мощность и программа предприятия.....	41
3.2. Качество и конкурентоспособность продукции.....	49
3.3. Управление затратами на предприятии	54
3.4. Себестоимость продукции	57
3.5. Ценовая политика предприятия	60
3.6. Прибыль предприятия	65
4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА	71
4.1. Производственный процесс и принципы его организации.....	71
4.2. Производственная структура предприятия	74
4.3. Типы производства.....	75
5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	82
5.1. Планирование деятельности предприятия	82
5.2. Бизнес-планирование	84
5.3. Информационные ресурсы и их роль в управлении предприятием..	89
5.4. Аналитическая деятельность на предприятии	93
5.5. Учет и контроль на предприятии	98
5.6. Налогообложение предприятий	104
6. ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	110
6.1. Инновационная деятельность предприятия	110
6.2. Инвестиционная деятельность предприятия.....	112
Библиографический список	118

Введение

Учебное пособие предназначено для проведения лекционных занятий со студентами дневного, вечернего, заочного обучения экономических и технических специальностей вузов, колледжей, а также моделирования бизнес-плана на начальном этапе процесса становления, организации функционирования предпринимательской деятельности и отработки экономических механизмов управления деятельностью при обучении менеджеров, предпринимателей, желающих организовать свое дело.

Изменения в формах собственности, в экономических отношениях между предприятиями и государством, изменения роли государства в движении ресурсов и результатов экономической деятельности, обуславливают рассмотрение в первую очередь места предприятия в системе народного хозяйства. Если раньше мы воспринимали предприятие как первичную ячейку экономики страны, то теперь рассматриваем в первую очередь организационно-правовые формы предприятий, с точки зрения, чья эта собственность, постольку сторонники рыночной экономики считают, что частная собственность – это наиболее эффективная форма общественного устройства, а общественная форма – менее эффективна.

Перечисленные трансформации в экономических, политических и социальных отношениях привели к значительным изменениям функций отдельных подразделений и в целом всего предприятия. Особенно изменениям подверглись функции планирования деятельности предприятия. Если в централизованной системе управления народным хозяйством «портфель заказов» формировался в большей части государственными плановыми и административными органами, то в рыночной системе эти функции «опустились» до уровня предприятия и, следовательно, возникли новые подходы определения стратегии и тактики деятельности предприятия. Если в централизованной системе управления экономикой эффективным являлось предприятие, отвечающее интересам всего народного хозяйства в целом и обеспечивающее социально-экономическое развитие того или другого региона, территории, то в рыночной экономике на первое место выведены интересы частных собственников. В конкурентной среде предприятия сами определяют техническую политику, включая и вопросы управления качеством продукции. Результаты этих решений в значительной степени определяют место предприятия на рынке товаров, его благополучие, устойчивость.

Указанные выше особенности деятельности предприятия обуславливают некоторые особенности в преподавании курса «Экономика предприятия».

В отдельный блок выделены вопросы внутрипроизводственных экономических отношений. Эта часть, в отличие от ранее преподаваемых дисциплинами

организационно-экономического цикла, существенно увеличена. Сюда относятся вопросы изучения и анализа рынка, технической и экономической подготовки производства, обеспечения предприятия финансовыми ресурсами для создания и текущей деятельности предприятия, предпринимательской деятельности, вопросы организации труда и заработной платы, расчета потребности материальных ресурсов.

В зависимости от объемов часов, отведенных для чтения курса, в программу данной дисциплины включаются разделы технического обслуживания производства: организация ремонта и технического обслуживания, управления качеством продукции.

При изучении этого курса важно помнить, что в отличие от государства с социально-ориентированной экономикой, государство в условиях рыночной экономики выполняет заказ крупного бизнеса, что предопределяет отказ от прямого финансирования предприятиями всего социального блока. Кроме того, государство не берет на себя функции регулирования внутрипроизводственных отношений, так как они в условиях рыночной экономики переходят в категорию внутрифирменных конфиденциальных отношений.

Исходя из этого, должны быть изменены формы проведения учебных занятий, особенно практических, за счет замены традиционных расчетных форм производственными ситуациями и деловыми играми, которые позволяют интенсифицировать учебный процесс, выработать у студентов навыки принятия самостоятельных управленческих решений, оказывающих воздействие на результаты производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Проведение практических занятий в форме производственных ситуаций и деловых игр предполагает активное внедрение в учебный процесс учебно-расчетных программ на ПЭВМ.

Методической основой данной работы служит учебное пособие «Тренинг по моделированию процесса становления нового предприятия и организации его деятельности» (автор В. В. Кузнецов), рекомендованное Советом Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области менеджмента в качестве учебного пособия по специальности «Менеджмент организации».

Авторы курса лекций будут весьма благодарны за конструктивные предложения по его совершенствованию.

1. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности

1.1. Основные понятия

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства товара (т. е. продукции, выполнения работ и оказания услуг) с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Во всех случаях основной задачей предприятия является получение дохода за счет реализации потребителям производимого товара. На основе полученного дохода удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства.

Формы осуществления предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах: индивидуальной и коллективной.

Индивидуальная предпринимательская деятельность осуществляется физическими лицами, коллективная – юридическими лицами.

Физические лица – это правоспособные и дееспособные граждане. Они могут:

- иметь имущество на правах собственности;
- наследовать и завещать имущество;
- заниматься предпринимательской и иной, не запрещенной законом деятельностью;
- создавать юридические лица;
- совершать не противоречащие закону сделки;
- нести имущественную и другую ответственность за свою деятельность.

Физическое лицо, действуя на свой страх и риск, пуская свои средства в оборот и зарегистрировавшись в установленном законом порядке, выступает как индивидуальный предприниматель.

Индивидуальные предприниматели – это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства Российской Федерации, при исполнении обязанностей, возложенных на них Налоговым кодексом (НК) РФ,

не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями (ст. 11 гл. 1 НК РФ).

Индивидуальные предприниматели могут примерять наемный труд.

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

Юридическое лицо характеризуют следующие моменты:

- фирменное наименование;
- регистрация в государственном реестре юридических лиц;
- гражданские права (соответствующие целям деятельности, декларируемым в учредительных документах) и ответственность по своим обязательствам;
- наличие специального разрешения (лицензия) для осуществления отдельных видов деятельности;
- определенная организационная структура;
- самостоятельный баланс;
- юридический адрес;
- печать и счет в банке.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации.

Моментом государственной регистрации признается внесение соответствующей записи в единый реестр юридических лиц. Основанием для деятельности юридического лица являются Устав и Учредительный договор.

Юридическое лицо может иметь представительства или филиалы.

Юридические лица могут быть организациями: коммерческими; некоммерческими.

Коммерческие организации – организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности прибыль, распределяемую среди участников.

Юридические лица, являющиеся *некоммерческими организациями*, могут создаваться в формах: потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов.

Фирма – это организация, имеющая статус юридического лица, имущественно обособленная хозяйственная единица, осуществляющая производственную, коммерческую или иную деятельность с целью получения прибыли.

Фирмы имеют фирменное наименование.

Классификация предприятий

Предприятия классифицируются по виду и характеру хозяйственной деятельности, формам собственности, размерам, организационно-правовым формам.

Классификация по виду и характеру хозяйственной деятельности. Предприятия отличаются друг от друга отраслевой принадлежностью. Они подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы, далее по менее крупным направлениям (промышленные, сельскохозяйственные, торговые, кредитно-финансовые, транспортные и др.).

Классификация по формам собственности. Форма собственности лежит в основе юридического статуса предприятия. В соответствии с Гражданским кодексом РФ часть имущества предприятий может находиться в собственности граждан, юридических лиц, а также в собственности Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций. В законе сказано, что права всех собственников защищаются равным образом.

Классификация по размерам. Одной из важнейших характеристик предприятия является его размер, определяемый в первую очередь количеством занятых работников. Определение размера предприятия по числу занятых может дополняться другими характеристиками – объемом продаж, активами, полученной прибылью и т. п.

Федеральный закон от 14 июня 1994 г. № 88 РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам предпринимательства относит следующие коммерческие организации:

- малые – до 100 человек;
- средние – 100–300 человек;
- крупные – свыше 300 человек.

Классификация по организационно-правовым формам. Гражданским кодексом РФ установлен состав организационно-правовых форм предприятий – юридических лиц и определены права граждан – физических лиц.

Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации их в качестве индивидуального предпринимателя, а также создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими лицами.

В соответствии с законодательством коммерческие предприятия в Российской Федерации функционируют в следующих организационно-правовых формах:

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

1.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Хозяйственные товарищества

Полное товарищество

Полное товарищество – объединение нескольких индивидуальных предпринимателей и (или) коммерческих организаций, которые договариваются (составляют договор) о том, что они создают предприятие (полное товарищество) для совместного ведения предпринимательской деятельности, причем каждый участник (полный товарищ) может выступать от имени товарищества и нести ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Основой создания полного товарищества является договор, подписываемый всеми его участниками. Устав не составляется.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников. Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества. При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества.

Участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан уплатить товариществу десять процентов годовых с невнесенной части вклада и возместить причиненные убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Вкладом в имущество товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная то-

вариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Товарищество на вере

Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица. Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере. Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал. Вкладчик товарищества на вере имеет право: получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором; знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества; по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором; передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу. Вкладчики пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли (ее части).

Товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

Товарищество на вере сохраняется, если в нем остаются, по крайней мере, один полный товарищ и один вкладчик.

Таким образом, на участников – полных товарищей – в товариществе на вере, распространяется неограниченная ответственность по долгам товарищества, а на вкладчиков – ограниченная, в пределах их вкладов. Полные товарищи, рискуя всем своим имуществом, имеют соответственно и большие права. Только они имеют право принимать решения, связанные с использованием общего имущества, только они управляют хозяйственной деятельностью товарищества. Вкладчики же права голоса не имеют, они могут рассчитывать только на установленный в договоре процент от прибыли. Оставшуюся прибыль делят между собой полные товарищи.

Хозяйственные общества

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником. Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Участниками хозяйственных обществ могут быть граждане и юридические лица. Вкладом в имущество хозяйственного общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в отдельных случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке.

Общество с ограниченной ответственностью

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Число участников ООО не должно быть более пятидесяти.

В случае, если число участников общества превысит установленный предел, общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество или в производственный кооператив. Если в течение указанного срока общество не будет преобразовано и число участников общества не уменьшится до установленного предела, оно подлежит ликвидации в судебном порядке.

Учредители общества заключают учредительный договор и утверждают устав общества. Учредительный договор и устав общества являются учредительными документами общества. Если общество учреждается одним лицом, учредительным документом общества является устав, утвержденный этим лицом. В случае увеличения числа участников общества до двух и более между ними должен быть заключен учредительный договор.

В учредительном договоре учредители общества обязуются создать общество и определяют порядок совместной деятельности по его созданию. Учредительным договором определяются также состав учредителей (участников) общества, размер уставного капитала общества и размер доли каждого из учреди-

телей (участников) общества, размер и состав вкладов, порядок и сроки их внесения в уставный капитал общества при его учреждении, ответственность учредителей (участников) общества за нарушение обязанности по внесению вкладов, условия и порядок распределения между учредителями (участниками) общества прибыли, состав органов общества и порядок выхода участников общества из общества.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Величина уставного капитала общества должна быть не менее стократной величины минимального размера оплаты труда (МРОТ), установленного федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества. Каждый учредитель общества должен полностью внести свой вклад в уставный капитал общества в течение срока, который определен учредительным договором и который не может превышать одного года с момента государственной регистрации общества. На момент государственной регистрации общества его уставный капитал должен быть оплачен учредителями не менее чем наполовину.

Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества.

Часть прибыли общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества.

Высшим органом общества является общее собрание участников общества. Компетенция общего собрания участников общества определяется уставом общества. Каждый участник общества имеет на общем собрании участников общества число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале общества, если иное не предусмотрено в уставе общества.

Уставом общества может быть предусмотрено образование Совета директоров (наблюдательного совета) общества. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества или единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества. Исполнительные органы общества подотчетны общему собранию участников общества и совету директоров (наблюдательному совету) общества. Общество не обязано публиковать отчетность о своей деятельности.

Общество с дополнительной ответственностью

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном

размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Таким образом, ответственность участников по долгам общества (при недостатке имущества общества) возлагается на имущество участников, но не на все, как это делается в полном товариществе, а лишь в одинаковом для всех участников кратном размере к сумме внесенных ими вкладов в имущество общества (например, в трех-, пяти-, десятикратном размере, что должно быть определено учредительными документами).

Открытые и закрытые акционерные общества

Акционерным обществом (далее – обществом) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество может быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

Открытое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу. Открытое общество вправе проводить и закрытую подписку на выпускаемые им акции. Число акционеров открытого общества не ограничено. Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, признается закрытым обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Число акционеров *закрытого общества* не должно превышать пятидесяти. В случае если число акционеров закрытого общества превысит установленный предел, указанное общество в течение одного года должно преобразоваться в открытое. Если число его акционеров не уменьшится до установленного предела, общество подлежит ликвидации в судебном порядке.

Акционеры закрытого общества пользуются преимущественным правом приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Учредителями общества являются граждане и (или) юридические лица.

Общество не может иметь в качестве единственного учредителя (акционера) другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Учредители общества заключают между собой письменный договор о его создании, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты, права и обязанности учредителей по созданию общества. Договор о создании общества не является учредительным документом общества. Учредительным документом общества является устав.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 % от уставного капитала общества. При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей. Все акции общества являются именными.

Минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда (МРОТ), а закрытого общества – не менее стократной суммы МРОТ, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества.

Уставный капитал общества может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций. Уставный капитал общества может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций или сокращения их общего количества.

Акционеры – владельцы обыкновенных акций общества могут участвовать на общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества – право на получение части его имущества.

Уставом общества может быть предусмотрена конвертация привилегированных акций в обыкновенные акции. Конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается.

В уставе общества должны быть определены размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость) по привилегированным акциям.

Акционеры – владельцы привилегированных акций общества не имеют права голоса на общем собрании акционеров, за исключением случаев, когда решаются вопросы о реорганизации и ликвидации общества, о внесении изменений и дополнений в устав общества, ограничивающих их права, включая случаи изменения размера дивиденда, очередности выплаты дивиденда и (или) ликвидационной стоимости акций.

В обществе создается резервный фонд в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5 % от его уставного капитала. Резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5 % от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества оказывается меньше величины минималь-

ного уставного капитала, общество обязано принять решение о своей ликвидации.

Общество вправе один раз в год принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям. Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли общества. Дивиденды по привилегированным акциям могут выплачиваться за счет специально предназначенных для этого фондов общества. Срок выплаты годовых дивидендов определяется уставом общества или решением общего собрания акционеров о выплате годовых дивидендов.

Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров. Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, устанавливаемые уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года.

На годовом общем собрании акционеров должны решаться вопросы об избрании совета директоров (наблюдательного совета) общества, ревизионной комиссии (ревизора) общества, утверждении аудитора общества, а также могут решаться иные вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров.

Голосование на общем собрании акционеров осуществляется по принципу «одна голосующая акция общества – один голос».

Совет директоров (наблюдательный совет) общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров.

В обществе с числом акционеров-владельцев голосующих акций менее пятидесяти устав общества может предусматривать, что функции совета директоров общества (наблюдательного совета) осуществляет общее собрание акционеров. В компетенцию совета директоров (наблюдательного совета) общества входит решение вопросов общего руководства деятельностью общества, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров.

Членом совета директоров (наблюдательного совета) общества может быть только физическое лицо. Член совета директоров (наблюдательного совета) общества может не быть акционером общества.

Для общества с числом акционеров-владельцев голосующих акций общества более одной тысячи – количественный состав совета директоров (наблюдательного совета) общества не может быть менее семи членов, а для общества с числом акционеров-владельцев обыкновенных и иных голосующих акций общества более десяти тысяч – менее девяти членов. Председатель совета директоров (наблюдательного совета) общества избирается членами совета директоров (наблюдательного совета) общества из их числа большинством голосов от общего числа членов совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директо-

ром) или единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества (правлением, дирекцией).

Акционерные общества работников (народные предприятия)

В 1998 г. вступил в силу Федеральный закон «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)».

В российском законодательстве о *народном предприятии* использовались основные принципы ИСОП (План наделения работников акционерным капиталом), разработанные в США, ряде других стран с развитой экономикой, а также в отдельных странах с экономикой переходного типа (Польша, Венгрия и др.) по соображениям как идеологического порядка (реализация идеи так называемого рабочего или демократического, или народного капитализма), так и сугубо экономического. При этом отечественные разработчики Закона о народных предприятиях, в отличие от своих зарубежных коллег, использовали принципы последних в их наиболее демократическом варианте, адаптированные к российской специфике.

Акционерное общество работников (народное предприятие – НП) как организационно-правовая форма является разновидностью закрытого акционерного общества и имеет ряд принципиальных особенностей при создании, функционировании, прав собственности на основной капитал и на получаемые результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Прежде всего, следует подчеркнуть, что народное предприятие может быть создано только путем преобразования какой-либо коммерческой организации (за исключением государственной) в народное предприятие путем принятия на общем собрании соответствующего решения.

Число акционеров народного предприятия не может составлять менее 45 человека и не должно превышать пяти тысяч, причем на предприятии могут трудиться и работники-неакционеры, однако их численность не должна превышать 10 % численности всех работников народного предприятия.

Минимальный уставный капитал народного предприятия должен составлять не менее 1000-кратного размера МРОТ, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации НП.

Народное предприятие вправе выпускать только обыкновенные (голосующие) акции, причем работникам предприятия должно принадлежать количество акций, номинальная стоимость которых составляет более 75 % его уставного капитала.

Один работник НП не может владеть количеством акций, номинальная стоимость которых превышает 5 % его уставного капитала.

Большая часть решений в НП принимается общим собранием акционеров по принципу «один акционер – один голос», в то время как решение по чисто экономическим вопросам принимается по принципу «одна акция – один голос».

Вновь принятые работники наделяются акциями в зависимости от трудового вклада не ранее, чем через три месяца, и не позднее двух лет после приема на работу в НП. Ежегодно работники НП наделяются акциями или за счет до-

полнительного выпуска, или путем распределения акций, выкупленных НП у уволившихся работников, пропорционально суммам их зарплаты за прошедший финансовый год.

Во время работы в НП работник-акционер имеет право продать по договорной цене не более 20 % принадлежащих ему акций другим акционерам или самому НП, а в случае их отказа – работникам НП, не являющимся его акционерами. При этом не допускается покупка акций генеральным директором, его заместителями и помощниками, членами наблюдательного совета и контрольной комиссии НП.

Для генерального директора устанавливается ограничение размера оплаты труда, который не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника за отчетный финансовый год.

Принципиальная экономическая сущность народного предприятия как формы хозяйствования заключается в том, чтобы обеспечить полновластный, гарантированный от внешних воздействий контроль работающих над его финансовыми потоками. Если при других организационно-правовых формах часть прибыли неминуемо попадает «внешним» собственникам, которые распоряжаются ею по своему усмотрению, то в народном предприятии вся прибыль (после налогообложения) остается в его распоряжении и полностью направляется на развитие предприятия или на стимулирование его работников.

Практика функционирования народных предприятий в России выделяет, по крайней мере, два положительных момента. Прежде всего, стимулирует производительный, качественный и высокооплачиваемый труд, в силу того, что распределение акций осуществляется пропорционально годовой зарплате: больше зарабатываешь, больше получишь и акций. Кроме того, стремление работников увеличить свой пакет акций по довольно высокой выкупной цене способствует закреплению кадров. Чем эффективнее работает народное предприятие, тем выше стоимость его акций, и, следовательно, больше потенциальная сумма средств, которая может быть получена работником в случае добровольного увольнения или выхода на пенсию. В настоящее время народные предприятия выплачивают уходящим на пенсию работникам за их акции значительные суммы (от 200 тыс. до 1 млн руб. единовременно).

Дочерние и зависимые общества

Общество может иметь дочерние и зависимые общества с правами юридического лица на территории Российской Федерации, а за пределами территории Российской Федерации – в соответствии с законодательством иностранного государства – по месту нахождения дочернего или зависимого обществ.

Общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество (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 (товарищества).

В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества), последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. Несостоятельность (банкротство) дочернего общества считается происшедшей по вине основного общества (товарищества) только в случае, когда основное общество (товарищество) использовало указанные право и (или) возможность в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого наступит несостоятельность (банкротство) дочернего общества.

Акционеры дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу. Общество признается зависимым, если другое (преобладающее) общество имеет более 20 % голосующих акций первого общества.

Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Устав кооператива, кроме общепринятых сведений, должен содержать условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по личному трудовому участию; о порядке распределения прибылей и убытков кооператива; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу иму-

щества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом.

Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть – в течение года с момента регистрации. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более пятидесяти может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива.

Членами наблюдательного совета и правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Член кооператива не может одновременно быть членом наблюдательного совета и членом правления либо председателем кооператива. Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Член кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом кооператива, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива.

Член кооператива, исключенный из него, имеет право на получение пая и других выплат, предусмотренных уставом кооператива. Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива. Передача пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать помимо общепринятых сведений, информацию о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Органом унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления.

Учредительным документом предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, решает вопросы создания предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвидации, назначает директора (руководителя) предприятия, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия.

Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника.

Остальным имуществом, принадлежащим предприятию, оно распоряжается самостоятельно.

Уполномоченный орган обязан постоянно контролировать движение чистых активов предприятия. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие).

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие)

По решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, может быть образовано *унитарное предприятие*, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие).

Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации. Казенное предприятие имеет права владения, пользования и распоряжения закрепленным за ним имуществом только в целях выполнения своей уставной деятельности и заданиями собственника.

Собственник имущества, закрепленного за казенным предприятием, вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению. Казенное предприятие самостоятельно реализует производимую им продукцию.

Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется собственником его имущества. Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Российской Федерации.

Потребительские кооперативы

Потребительским кооперативом признается 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.

Устав потребительского кооператива должен содержать, помимо общепринятых сведений, условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами.

Общественные и религиозные организации (объединения)

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Участники (члены) общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фонды

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей. Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд, и соответствующей этим целям.

Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества. Порядок управления фондом и порядок формирования его органов определяются его уставом, утверждаемым учредителями.

Устав фонда, помимо общеустановленных сведений, должен содержать информацию о цели фонда, указания об органах фонда, в том числе о попечительском совете, осуществляющем надзор за деятельностью фонда, о порядке назначения должностных лиц фонда и их освобождения, о месте нахождения фонда, о судьбе имущества фонда в случае его ликвидации.

Учреждения

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Права учреждения на закрепленное за ним имущество соответствуют правам казенного предприятия, то есть это имущество может быть использовано только в целях выполнения своей уставной деятельности и заданиями собственника.

Собственник имущества, закрепленного за учреждением, вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)

Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме *ассоциаций или союзов*, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество, либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации.

Учредительными документами ассоциации (союза) являются учредительный договор, подписанный ее членами, и утвержденный ими устав. Учредительные документы ассоциации (союза) должны содержать, помимо общепринятых сведений, условия о составе и компетенции органов управления ассоциацией (союзом) и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов членов ассоциации (союза), и о порядке распределения имущества, остающегося после ликвидации ассоциации (союза).

Член ассоциации (союза) вправе по своему усмотрению выйти из ассоциации (союза) по окончании финансового года. В этом случае он несет субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации (союза) пропорционально своему взносу в течение двух лет с момента выхода. Член ассоциации (союза) может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и в порядке, установленных учредительными документами ассоциации (союза). В отношении ответственности исключенного члена ассоциации (союза) применяются правила, относящиеся к выходу из ассоциации (союза).

С согласия членов ассоциации (союза) в нее может войти новый участник. Вступление в ассоциацию (союз) нового участника может быть обусловлено его субсидиарной ответственностью по обязательствам ассоциации (союза), возникшим до его вступления.

1.3. Внутренняя и внешняя среда предприятия

Внутренняя среда предприятия – комплекс факторов, воздействующих на бизнес предприятия изнутри (персонал, технологии, материальные ресурсы, местоположение, менеджмент, маркетинг и т. д.).

Факторы внутренней среды	Основное содержание и возможное направление воздействия факторов на эффективность производства
Производство, материальные ресурсы	Соответствие уровня потребления ресурсов лучшим отечественным и зарубежным аналогам: удельный расход материалов, материалоемкость продукции; энергоемкость продукции, отходы производства, экологические штрафы, экономия материальных ресурсов, стимулирование экономии ресурсов, обеспеченность фирмы оборотными средствами, соответствие их расчетным (нормативным) величинам
Персонал	Численность рабочих, численность управленческих кадров, механизм управления персоналом, уровень квалификации кадров, затраты на оплату труда, отчисление во внебюджетные фонды, система экономического стимулирования, затраты на переподготовку кадров, производительность труда, эффективность использования персонала
Продукция	Соответствие потребительских свойств продукции требованиям отечественного и мирового рынков, система качества продукции; формирование эффективной ассортиментной политики, жизненный цикл продукции; возможности снижения производственных затрат
Финансы	Соотношение собственных и заемных средств. Поиск источников финансирования, кредитования и инвестирования. Разработка методик управления финансами
Технология	Соответствие техники, технологии требованиям современного уровня качества продукции. Балансовая стоимость основных фондов, сокращение сроков амортизации основных фондов, реальная загрузка основных фондов, эффективность использования отдельных видов основных фондов
Инновации	Оснащение научно-информационной базой предприятия; патентование и лицензирование инноваций; повышение заинтересованности работников во внедрении инноваций. Наличие интеллектуальной собственности, научной базы фирмы, финансовые и кадровые возможности развития собственной НИОКР
Маркетинг	Проведение маркетинговых исследований внешней среды предприятия (SWOT-анализ, PEST-анализ). Стимулирование сбыта и выявление каналов товаропродвижения; рекламная деятельность
Стратегия	Формирование миссии и целей предприятия. Анализ внутренней среды предприятия (SNW-анализ). Разработка стратегических и тактических планов предприятия
Информация	Информационные потоки на предприятии. Накопление и обработка баз данных. Система поиска информации. Компьютеризация и техническое оснащение деятельности предприятия
Менеджмент	Соответствие управленческой структуры предприятия, адекватной организационной структуре, целям и задачам предприятия
НИОКР	Наличие интеллектуальной собственности, научной базы фирмы, финансовые и кадровые возможности развития собственной НИОКР

Внешняя среда предприятия – комплекс факторов, воздействующих на предприятие извне (государство, конкуренты, поставщики, потребители и т. д.).

Практически все факторы внешней среды относятся к неконтролируемым со стороны организации и ее служб. Самый хороший план может провалиться из-за негативного воздействия неконтролируемых факторов. Вместе с тем организация может не только приспособливаться к внешней среде, но и в определенной мере влиять на нее.

Факторы внешней среды	Содержание и возможное направление воздействия на них
Потребители	Анализ желаемого качества продукции для потребителей, средний уровень дохода, уровень спроса и т. д.
Поставщики	<u>Поставщики оборудования</u> . Ведение реестра поставщиков оборудования с указанием наименования предприятия, рейтинга фирмы, объемов производства, конкурентных преимуществ, гарантийных обязательств и условий сервисного обслуживания, финансовой характеристики фирмы. <u>Поставщики сырья и материалов</u> . Ведение предприятием реестров поставщиков с указанием наименования предприятия, качества и стоимости материальных ресурсов, условий и возможных объемов поставок, мощность фирмы-поставщика, финансовое положение. <u>Поставщики финансов</u> . Ведение реестра поставщиков с указанием наименования, законодательных ограничений, предельного размера инвестиций (кредита, лизинга), условий и гарантий возвратности, условий страховки, сроков и процентов по кредиту и т. п. <u>Поставщики трудовых ресурсов</u>
Конкуренты	Ведение реестра конкурентов с указанием наименования предприятия, ассортимента продукции, преимуществ и недостатков выпускаемой ими продукции, цен реализации и др.
Государство	Законодательство: внешнеэкономическая деятельность, налоговая политика государства, правила регистрации предприятия и т. д.
Экономико-политическая сфера государства	Динамика отраслевых экономических показателей в области и России, индекс инфляции, ставка рефинансирования, численность безработных, средняя заработанная плата, прожиточный минимум, размер ММРОТ и др.
Экономико-географическое положение предприятия	Местоположение предприятия должно обеспечивать минимальные затраты по содержанию производственных, офисных помещений, транспортных расходов по материально-техническому обеспечению и реализации продукции, услуги, включая расходы на рекламу; арендная плата, коммунальные и иные платежи

2. Ресурсы предприятия

2.1. Основные и оборотные средства предприятия

2.1.1. Основные средства предприятия

Основные фонды – это материально-вещественные ценности (средства труда), которые многократно участвуют в производственном процессе, не изменяют своей натурально-вещественной формы и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям по мере износа.

По функциональному назначению основные фонды предприятия подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные фонды прямо или косвенно связаны с производством продукции. *Непроизводственные фонды* служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников.

По действующей видовой *классификации* основные производственные фонды промышленных предприятий делятся на следующие группы:

- здания, сооружения;
- передаточные устройства;
- машины и оборудование, в том числе силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника, прочие машины и оборудование;
- инструменты и приспособления, служащие более года и стоящие более десяти тысяч рублей за штуку (инструменты и инвентарь, служащие менее года или стоящие дешевле десяти тысяч рублей за штуку, относятся к оборотным средствам как малоценные и быстроизнашивающиеся);
- производственный и хозяйственный инвентарь.

Чем выше доля оборудования в стоимости основных производственных фондов, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи. Поэтому улучшение структуры основных производственных фондов рассматривается как условие роста производства и показателя фондоотдачи, снижения себестоимости, увеличения денежных накоплений предприятий.

Основные фонды можно подразделить на активные и пассивные.

К *активным* относят такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в производстве продукции и оказывают непосредственное прямое влияние на объем выпускаемой продукции. К активным, как правило, относят машины и оборудование, транспортные средства и инструменты.

К *пассивным* относят землю, здания, сооружения (мосты, дороги), передаточные устройства (водопроводы, газопроводы и т. д.).

Первоначальная стоимость основных производственных фондов – это сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.

Восстановительная стоимость – затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях; как правило, она устанавливается во время переоценки фондов. Последняя переоценка основных фондов была произведена по состоянию на 1 января 1995 г.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа.

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных фондов, в условиях перехода к рыночным отношениям, самофинансирования предприятий являются *собственные средства предприятий*. Они накапливаются в течение всего срока службы основных фондов *в виде амортизационных отчислений*.

Амортизация – процесс переноса стоимости имущества (оборудования, машин) на стоимость создаваемого продукта.

Амортизационные фонды – фонды целевого характера для накопления средств на покупку новых или модернизацию уже приобретенных объектов имущества.

Экономическое содержание износа оборудования – это потеря стоимости. Выделяют следующие виды износа:

– *физический* (изменение физических, механических и других свойств основных фондов под воздействием сил природы, труда и т. д.);

– *моральный износ 1-го рода* (потеря стоимости в результате появления более дешевых аналогичных средств труда);

– *моральный износ 2-го рода* (потеря стоимости, вызванная появлением более производительных средств труда);

– *социальный износ* (потеря стоимости в результате того, что новые основные фонды обеспечивают более высокий уровень удовлетворения социальных требований);

– *экологический износ* (потеря стоимости в результате того, что основные фонды перестают удовлетворять новым повышенным требованиям к охране окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов и т. п.).

Полный износ – это полное обесценивание основных фондов, когда дальнейшая их эксплуатация в любых условиях убыточна или невозможна. Износ может наступить как в случае работы, так и в случае бездействия основных фондов.

Стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации.

Амортизация основных фондов – это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Следовательно, амортизация есть денежное выражение физического и морального износа основных фондов. Амортизация осуществляется в целях полной замены основных фондов при их выбытии. Сумма амортизационных от-

числений зависит от стоимости основных фондов, времени их эксплуатации, затрат на модернизацию.

Отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов, выраженное в процентах, называется *нормой амортизации*. Исчисленная в процентах норма амортизации показывает, какую долю своей балансовой стоимости ежегодно переносят средства труда на создаваемую ими продукцию. По установленным нормам амортизационные отчисления включаются в себестоимость готовой продукции.

Расчет нормы амортизации выполняется по формуле:

$$H_a = (\Phi_1 - \Phi_n) / (T_a \times \Phi_1) \times 100 \%, \quad (2.1)$$

где

Φ_1 – первоначальная стоимость основных фондов, руб.;

Φ_n – ликвидационная стоимость основных фондов руб.;

T_a – нормативный срок службы (амортизационный период) основных фондов, лет.

Сумму амортизационных отчислений (руб.) на полное восстановление основных фондов рассчитывают по формуле:

$$A = H_a \times \Phi, \quad (2.2)$$

где

Φ – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

Согласно п. 17 ПБУ 6/01 амортизация не начисляется, во-первых:

- для имущества, стоимость которого не превышает 10 000 руб. и используется в производстве менее 12 месяцев;
- по объектам жилищного фонда (жилые дома, общежития, квартиры и др.), объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т. п.);
- по продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста;
- по объектам основных средств некоммерческих организаций.

Во-вторых, амортизация не начисляется по объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

Способы начисления амортизации

ПБУ 6/01 предусматривает следующие способы начисления амортизации (аналогичные способы были предусмотрены и ПБУ 6/97):

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

Согласно п. 19 ПБУ 6/01 годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

– при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки)) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;

– при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации;

– при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

В капитальных затратах предпринимателя или в уставном фонде предприятия нужно учитывать стоимость *нематериальных активов*, куда относятся стоимость приобретения лицензий, патентов, ценных бумаг или другой интеллектуальной собственности.

В случае приобретения предпринимателем готовых разработок, представляющих, с его точки зрения, интеллектуальную ценность, он может оформить с автором этой разработки лицензионный договор. При этом стоимость данной интеллектуальной собственности должна быть подтверждена профессиональным оценщиком.

Показатели движения и эффективности использования основных фондов

Количественные характеристики воспроизводства основных фондов рассчитываются по следующей принципиальной формуле:

$$ОФ_{н} + ОФ_{в} - ОФ_{л} = ОФ_{к}, \quad (2.3)$$

где $ОФ_н$, $ОФ_к$ – стоимость основных фондов на начало и конец года;
 $ОФ_в$ – стоимость введенных основных фондов;
 $ОФ_л$ – стоимость списанных основных фондов.

Движение основных фондов можно характеризовать с помощью следующих коэффициентов:

– коэффициент обновления

$$K_{обн} = \frac{ОФ_в}{ОФ_к}, \quad (2.4)$$

– коэффициент выбытия

$$K_{выб} = \frac{ОФ_л}{ОФ_н}. \quad (2.5)$$

Коэффициент обновления показывает удельный вес введенных в отчетном периоде основных фондов. Коэффициент выбытия показывает удельный вес выбывших основных фондов. Эта группа показателей характеризует только движение основных фондов и ничего не говорит об их использовании.

Эффективность использования основных фондов определяется с помощью системы показателей, подразделяемых на *обобщающие и частные*. Первые характеризуют эффективность использования всей совокупности основных фондов, вторые – отдельных элементов основных фондов.

К первой группе относятся:

1) фондоотдача (Φ_o), которая показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) выпущено на 1 рубль стоимости основных производственных фондов:

$$\Phi_o = \frac{Q}{ОФ_{ср.г}}, \quad (2.6)$$

где Q – объем выпущенной продукции;

$ОФ_{ср.г}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

2) фондоемкость (Φ_e), которая показывает, сколько затрачено основных фондов для производства 1 рубля продукции:

$$\Phi_e = \frac{ОФ_{ср.г}}{Q} = \frac{1}{\Phi_o}; \quad (2.7)$$

3) фондовооруженность ($\Phi_в$) труда показывает стоимость основных фондов, приходящихся на одного работника:

$$\Phi_в = \frac{ОФ}{Ч}, \quad (2.8)$$

где $Ч$ – среднесписочная численность работников.

2.1.2. Оборотные средства предприятия

Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в непрерывном движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения. Следовательно, оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды и фонды обращения, то есть по сферам оборота.

Производственные оборотные фонды – это предметы труда, которые потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Фонды обращения – это средства предприятия, которые связаны с обслуживанием процесса обращения товаров (например, готовая продукция).

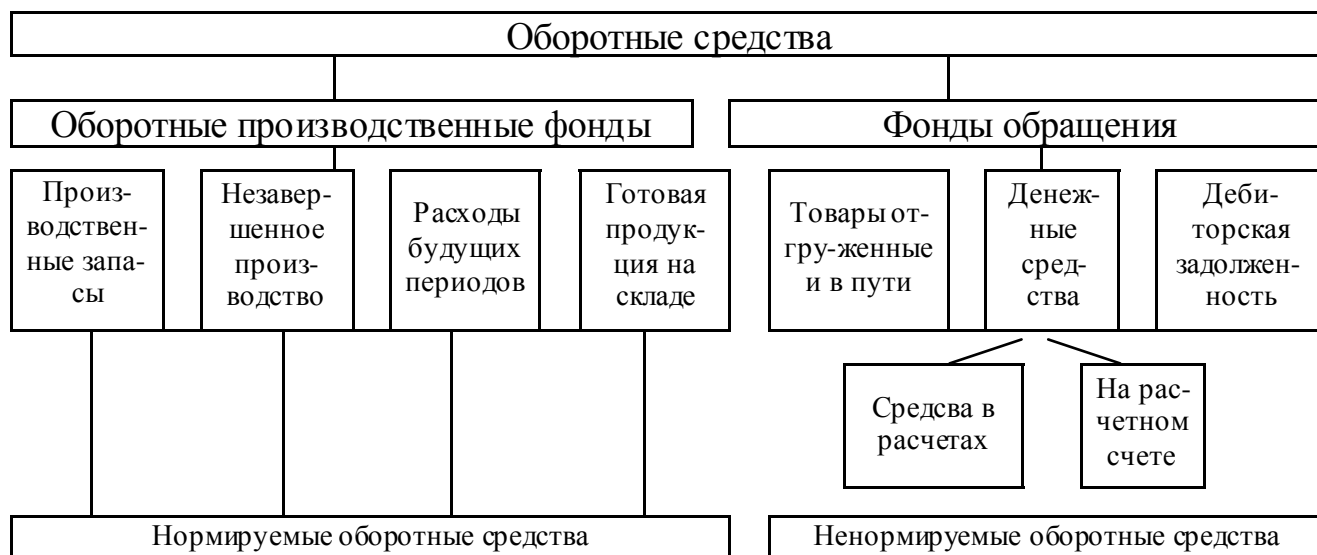
По своей экономической природе оборотные средства – это денежные средства, вложенные (авансированные) в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Основное назначение оборотных средств – обеспечение непрерывности и ритмичности производства.

К оборотным средствам предприятия относятся денежные средства, необходимые предприятию для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т. п.

В таблице 2.1 приведена структура оборотных средств предприятия.

Таблица 2.1

Состав и структура оборотных средств



На производственном предприятии существуют три вида запасов товарно-материальных ценностей: *производственные запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции*. К производственным запасам относят: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, горючее и тара. К незавершенному производству относят ту продукцию, которая на момент расчета находится на какой-либо стадии изготовления. В запасы готовой продукции включается стоимость товаров, закон-

ченных производством и готовых к реализации, а также остатков готовой продукции на складе.

По источникам формирования оборотные средства делятся на *собственные и заемные*. Соотношение заемных и собственных средств весьма важный раздел экономической работы финансовых служб предприятия.

Для экономических и коммерческих служб предприятия важной проблемой практической деятельности является также *нормирование оборотных средств*: сколько же нужно для нормальной, успешной деятельности предприятия складских запасов материалов, запасов готовой продукции, незавершенного производства, расходов будущих периодов?

Экономическая оценка состояния и оборачиваемости оборотных средств характеризуется следующими показателями:

1. Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) характеризует число оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период времени:

$$K_o = \frac{Q}{OC_o}, \quad (2.9)$$

где Q – объем реализованной продукции;
 OC_o – средние остатки оборотных средств.

Расчет среднего остатка оборотных средств осуществляется по формуле расчета среднехронологической величины.

2. Оборачиваемость в днях (длительность одного оборота) (T_o):

$$T_o = \frac{T_{п}}{K_{об}}, \quad (2.10)$$

где $T_{п}$ – длительность периода.

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот. Замедление оборачиваемости сопровождается отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в производственных запасах, в незавершенном производстве, готовой продукции. Показатели оборачиваемости можно рассчитывать как по всей совокупности оборотных средств, так и по отдельным элементам.

2.2. Трудовые ресурсы предприятия

Трудовыми ресурсами является часть населения, обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Кадры или трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями:

- списочная и явочная численность работников предприятия и его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
- среднесписочная численность работников предприятия и его внутренних подразделений за определенный период;
- удельный вес работников отдельных подразделений в общей численности работников предприятия;
- темпы роста численности работников предприятия за определенный период;
- средний разряд рабочих предприятия;
- удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и работников предприятия;
- средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;
- текучести кадров по приему и увольнению работников;
- фондовооруженность труда работников и рабочих на предприятии.

Анализ трудовых ресурсов – один из основных разделов анализа работы предприятия.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой (расчетной) потребностью, при этом необходимо анализировать и качественный состав по квалификации.

Производительность труда. Под производительностью труда понимается его результативность, или способность человека производить за единицу рабочего времени определенный объем продукции.

Для оценки производительности труда применяется среднегодовая, среднедневная выработка продукции в стоимостном выражении на одного среднесписочного работающего или рабочего.

Частные показатели: трудоемкость продукции (затраты времени на производство единицы продукции) определенного вида или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Рост производительности труда осуществляется в основном за счет снижения трудоемкости продукции. Прирост производительности труда находится в следующей зависимости от темпов снижения трудоемкости:

$$\Delta ПТ = \frac{\Delta T \% \times 100}{100 - \Delta T \%} \quad (2.11)$$

Анализ трудовых ресурсов на предприятиях необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда.

Заработная плата – это установленное соглашением сторон (не ниже государственного минимума) систематическое вознаграждение работника, которое работодатель обязан выплачивать ему за выполненную работу по трудово-

му договору по заранее установленным расценкам, нормам, тарифам с учетом его трудового вклада.

Основные принципы заработной платы:

- предоставление предприятиям максимальной самостоятельности в вопросах организации оплаты труда;
- распределение в соответствии с результатами труда, его количеством и качеством;
- материальная заинтересованность в высоких конечных результатах труда и неограниченность заработной платы;
- усиление социальной защищенности работников;
- улучшение соотношения в оплате труда отдельных категорий и профессионально-квалификационных групп;
- опережающие темпы роста производительности труда над ростом средней заработной платы.

Регулирование оплаты труда государством осуществляется как прямым, так и косвенным способом. Прямое регулирование – это непосредственное установление определенных количественных параметров, обязательных для хозяйствующих субъектов (ставки налогообложения, размеры минимальной заработной платы, тарификационные разряды и коэффициенты для работников бюджетной сферы). Косвенное регулирование – периодические рекомендации о применении тарифных ставок в производственных отраслях, по организации прогрессивных форм и систем оплаты труда, информация об уровне заработной платы в отраслях народного хозяйства и др.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Общий уровень оплаты труда на предприятии может зависеть от следующих основных факторов:

- результатов хозяйственной деятельности предприятия, уровня его рентабельности;
- кадровой политики предприятия;
- уровня безработицы в регионе, области, среди работников соответствующих специальностей;
- влияния профсоюзов, конкурентов и государства.

Важнейшим условием повышения эффективности производства является более быстрый рост производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы.

По характеру участия в производственном процессе рабочие подразделяются на *основные* (занятые непосредственно изготовлением основной продукции) и *вспомогательные* (рабочие, создающие нормальные условия производства). Анализируется соотношение между основными и вспомогательными ра-

бочими, устанавливается тенденция изменения этого соотношения, и, если оно не в пользу основных рабочих, то необходимо осуществить мероприятия по устранению негативной тенденции.

Коэффициент текучести кадров определяется делением числа работников предприятия (цеха), выбывших (уволенных) за данный период по причинам, относимым к текучести (по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины), и т. п. причинам, не вызванным производственной или общегосударственной потребностью, на среднесписочное число работников за тот же период (в процентах).

Явочный коэффициент определяется отношением явочного числа работников к списочному числу работников в данном периоде. Этот коэффициент определяется обычно по отдельным подразделениям цеха, предприятия, а затем рассчитывается как средневзвешенная величина.

Управление трудовыми ресурсами включает в себя следующие этапы:

1. *Планирование ресурсов*: разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах. Процесс планирования включает в себя три этапа:

- оценка наличных ресурсов;
- оценка будущих потребностей;
- разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

2. *Набор персонала*

Набор заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого организация отбирает наиболее подходящих для нее работников.

При этом учитываются такие факторы, как выход на пенсию, текучесть, увольнение в связи с истечением срока договора найма, расширение сферы деятельности организации. Набор обычно ведут из внешних и внутренних источников.

К средствам внешнего набора относятся: публикация объявлений в газетах и профессиональных журналах, обращение к агентствам по трудоустройству и к фирмам, поставляющим руководящие кадры, направление заключивших контракт людей на специальные курсы при колледжах.

Большинство организаций предпочитают проводить набор в основном внутри своей организации. Продвижение по службе своих работников обходится дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат и усиливает привязанность работников к фирме.

3. *Отбор*

Объективное решение о выборе, в зависимости от обстоятельств, может основываться на образовании кандидата, уровне его профессиональных навыков, опыте предшествующей работы, личных качествах.

4. *Определение заработной платы и льгот*: разработка структуры заработной платы и льгот в целях привлечения, найма и сохранения служащих.

5. *Профорентация и адаптация*: введение нанятых работников в орга-

низацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, что ожидает от него организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку.

6. Обучение

Подготовка представляет собой обучение работников навыкам, позволяющим поднять производительность их труда. Конечная цель обучения заключается в обеспечении своей организации достаточным количеством людей с навыками и способностями, необходимыми для достижения целей организации.

7. Оценка трудовой деятельности: разработка методик оценки трудовой деятельности и доведения ее до работника.

В основном, оценка результатов деятельности служит трем целям: административной, информационной и мотивационной.

Административные функции: повышение по службе, понижение, перевод, прекращение трудового договора.

Информационные функции. Оценка результатов деятельности нужна и для того, чтобы можно было информировать людей об относительном уровне их работы. При должной постановке этого дела работник узнает не только, достаточно ли хорошо он или она работает, но и что конкретно является его силой или слабостью и в каком направлении он может совершенствоваться.

8. Повышение, понижение, перевод, увольнение

9. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров.

2.3. Финансовые ресурсы предприятия. Капитал и имущество предприятия

В процессе предпринимательской деятельности у предприятий и организаций возникают хозяйственные связи со своими контрагентами: поставщиками и покупателями, партнерами по совместной деятельности, объединениями и ассоциациями, финансовой и кредитной системами, в результате которых возникают финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализации продукции, выполнением работ, оказанием услуг, формированием финансовых ресурсов, осуществлением инвестиционной деятельности. Материальной основой финансовых отношений являются деньги. Однако необходимым условием их возникновения является реальное движение денежных средств, обусловленное взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, в процессе которого создаются и используются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств.

Финансы предприятий – это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их использования.

Принципы организации финансов предприятия

Организация финансов предприятия строится на определенных принципах:

– хозяйственная самостоятельность,

- самофинансирование,
- материальная ответственность,
- заинтересованность в результатах деятельности,
- формирование финансовых резервов.

Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что предприятие самостоятельно независимо от организационно-правовой формы хозяйствования определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств с целью извлечения прибыли. В рыночной экономике существенно расширились права предприятий в области коммерческой деятельности, инвестиций как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Рынок стимулирует предприятия к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя. Государство регламентирует отдельные стороны деятельности предприятий. Так, законодательно регламентируются взаимоотношения предприятий с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами, государство определяет амортизационную политику.

Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность предприятия. В развитых рыночных странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70 и более процентов. К основным собственным источникам финансирования предприятий в Российской Федерации относятся: амортизационные отчисления, прибыль, отчисления в ремонтный фонд. Но общий объем собственных денежных средств предприятий недостаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип. Предприятия и организации ряда отраслей народного хозяйства, выпускающая продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить ее достаточную рентабельность. К ним относятся отдельные предприятия городского пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия получают ассигнования из бюджета на разных условиях.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия. В соответствии с российским законодательством предприятия, нарушающие договорные обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, погашение векселей, нарушение налогового законодательства, уплачивают пени, неустойки,

штрафы. В случае неэффективной деятельности к предприятию может быть применена процедура банкротства. Для руководителей предприятия принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием налогового законодательства. К отдельным работникам предприятия применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

Принцип заинтересованности в результатах деятельности обусловлен основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом. На уровне отдельных работников реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда, за счет фонда оплаты труда и прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также выплат работникам предприятия процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Для предприятия данный принцип может быть реализован с проведением государством оптимальной налоговой политики и соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью предприятий.

Принцип обеспечения финансовых резервов обусловлен необходимостью формирования финансовых резервов, обеспечивающих предпринимательскую деятельность, которая сопряжена с риском из-за возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут иметь место прямые просчеты в разработке производственной программы.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Денежные средства, направляемые в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости могли легко быть превращены в наличный капитал.

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

Капитал – часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота. Иначе, капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

Источники формирования финансовых ресурсов:

а) собственные (внутренние):

- доходы;
- прибыль от основной деятельности;
- прибыль от прочей деятельности;
- выручка от реализации выбывшего имущества, за минусом расходов по его реализации;
- амортизационные отчисления;

б) привлеченные на разных условиях (внешние):

- собственные привлеченные;
- заемные привлеченные;
- поступающие в порядке перераспределения;
- бюджетные ассигнования.

Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется на цели накопления и потребления. Прибыль, направляемая на накопление, используется на развитие производства и способствует росту имущества предприятия. Прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

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

Собственные привлеченные ресурсы являются результатом вложения внешних инвесторов в качестве предпринимательского капитала.

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

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

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

Средства, поступающие в порядке перераспределения, состоят из:

- страхового возмещения по наступившим рискам;
- финансовых ресурсов, поступающих от концернов, ассоциаций, головных компаний;
- дивидендов и процентов по ценным бумагам других эмитентов;
- бюджетных субсидий.

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

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

3. Продукция предприятия

3.1. Производственная мощность и программа предприятия

3.1.1. Производственная мощность

Производственная мощность – это показатель, отражающий максимальную способность предприятия (подразделения, объединения или отрасли) по осуществлению выпуска товарной продукции в натуральных или стоимостных единицах измерения, отнесенных к определенному периоду времени (смена, сутки, месяц, квартал, год).

Количественные значения производственной мощности обусловлены научно-техническим уровнем технологии производства продукции, номенклатурой (ассортиментом) и качеством продукции, а также особенностями организации труда, наличием энергетических, сырьевых и трудовых ресурсов, уровнем организации труда, специализации и кооперирования, пропускной способностью транспортных, складских и сбытовых служб.

В общем виде производственную мощность можно определить, как максимально возможный выпуск продукции в соответствующий период времени при обозначенных условиях использования оборудования и производственных ресурсов (площадей, энергии, сырья, живого труда). Ведущим фактором, влияющим на производственную мощность и определяющим ее название, является оборудование, то есть средство изменения материальной составляющей производственного процесса.

Производственные мощности измеряются, как правило, в тех же единицах, в которых планируется производство данной продукции в натуральном выражении (тоннах, штуках, метрах).

Например, производственная мощность горнодобывающих предприятий определяется в тоннах добычи полезного ископаемого, металлургических предприятий – в тоннах выплавки металла и производства проката; машиностроительных заводов – в штуках изготавливаемых машин; мощность сахарных заводов и других предприятий пищевой промышленности – в тоннах сырья, перерабатываемого в готовую продукцию.

По продукции, имеющей широкую ассортиментную шкалу, производственные мощности могут выражаться в условно-натуральных единицах. Если предприятие выпускает несколько видов различной продукции, то производственные мощности устанавливаются по каждому виду отдельно.

Чем полнее во времени используется производственная мощность, тем больше продукции производится, тем ниже ее себестоимость, тем в более короткие сроки производитель накапливает средства для воспроизводства продукции и совершенствования самой производственной системы: замены оборудования и технологий, осуществления реконструкции производства и организационно-технических нововведений.

Фактически достигнутую для устойчивой работы мощность называют *освоенной*. В зависимости от развития и текущего состояния производства производственная мощность приобретает свои конкретные значения на период пуска

производства (*пусковая*), фактически сложившуюся при текущих колебаниях спроса на продукцию (*фактическая*) или в расчетах производства объемов продукции (*плановая*).

В течение каждого планируемого периода производственная мощность может измениться. Чем больше планируемый период, тем вероятность таких изменений выше. Основными причинами изменений являются:

- установка новых единиц оборудования, взамен устаревших или аварийных;
- износ оборудования;
- ввод в действие новых мощностей;
- модернизация оборудования (замена узлов, блоков, захватов, транспортных элементов и т. п.);
- изменение производительности оборудования в связи с интенсификацией режима его работы или в связи с изменением качества сырья, срока действия катализатора, очистителей, изменения антикоррозионной защиты и т. п.
- продолжительность работы оборудования в течение планового периода с учетом остановок на ремонт, профилактику, технологические перерывы;
- специализация производства;
- режим работы оборудования (циклический, непрерывный).

Существенное значение имеет прирост производственной мощности, который достигается путем технического перевооружения и совершенствования организации производственного процесса. Производственная мощность на начало периода, – как правило, года, – называют *входной*, а на конец периода (года) – *выходной производственной мощностью*.

В виду того, что часть оборудования может в течение эксплуатационного периода выводиться из рабочего режима, например, для капитального ремонта или демонтажа, или наоборот вводится, то их соответственно учитывают в плановых расчетах в качестве понятий *вводимая*, *выводимая* или *средняя* за период (среднегодовая, например) *производственная мощность*.

Балансовая производственная мощность соответствует по своей количественной мере условиям сопряжения разных по мощности единиц оборудования, сопряженных в едином технологическом процессе. Важным является требование сбалансированности всех видов мощностей оборудования производственного цикла. Балансовая мощность не всегда соответствует оптимальным значениям оборудования.

Определение конкретных значений производственной мощности осуществляется по каждой производственной единице (участок, цех, предприятие, отрасль), с учетом планируемых мероприятий. По мощности ведущей группы оборудования устанавливается производственная мощность участка, по ведущему участку – производственная мощность цеха, по ведущему цеху – производственная мощность предприятия.

Сумма производственных мощностей отдельных предприятий по одному и тому же виду продукции составляет производственную мощность отрасли промышленности.

Для условий рыночной экономики, когда деятельность предприятий ориентирована на удовлетворение спроса по видам продукции и учет требований (интересов) потребителей, планируемая производственная мощность определяется, исходя из портфеля заказов предприятия, прогнозов потребительского спроса.

За основу расчета производственной мощности принимают проектные или технические (паспортные) нормы производительности оборудования и технически обоснованные нормы времени (выработки). Когда установленные нормы превзойдены передовиками производства, то расчет мощности производится по передовым достигнутым нормам, учитывающим устойчивые достижения передовиков производства.

Длительность остановок на плановый ремонт (текущий, средний и капитальный) рассчитывают по передовым нормам затрат времени на ремонт, достигнутым лучшими бригадами (с учетом увеличения межремонтных периодов путем повышения качества ремонта и улучшения эксплуатации оборудования); длительность ремонтов не должна превышать предусмотренные и утвержденные для данного оборудования нормы времени.

Время, необходимое для капитального ремонта оборудования с межремонтным циклом работы более одного года, учитывают при расчете мощности только того года, когда этот ремонт производится.

В производствах, где неизбежны остановки оборудования (для чистки, переключения с одного продукта на другой, перегрузки катализатора и т. п.), которые по времени невозможно совместить с простоями на ремонт, длительность этих остановок должна учитываться в расчете экстенсивной нагрузки оборудования. Затраты времени на технологические остановки устанавливаются в соответствии с нормами в технологических регламентах или правилах эксплуатации.

В практике расчетный фонд рабочего времени оборудования производства, работающего в прерывном режиме, называют *располагаемым фондом*, или номинальным.

Годовой фонд рабочего времени для цехов и производств, действующих непрерывно, рассчитывают, исходя из календарного числа суток в году за вычетом времени на ремонт и технологические остановки агрегатов. Для цехов и производств, действующих прерывно, годовой фонд рабочего времени определяют на основе календарного числа дней в году за вычетом выходных и праздничных дней. Из полученного фонда времени исключают время на ремонт, который производится в рабочее время.

Расчетная производительность оборудования не должна быть ниже достигнутой передовиками производства, превышающей паспортные или проектные нормы. При определении интенсивной нагрузки оборудования выбор единицы времени зависит от характера протекания производственных процессов.

Для аппаратуры круглосуточного, непрерывного действия за единицу времени можно принять сутки, поскольку в пределах суток регламентированных простоев не бывает; для машин и аппаратуры периодического действия за единицу принимают час работы или продолжительность операции, цикла (аппаратооборота).

Для расчета производственной мощности используются следующие исходные данные:

- перечень производственного оборудования и его количество по видам;
- режимы использования оборудования и использования площадей;
- прогрессивные нормы производительности оборудования и трудоемкости изделий;
- квалификация рабочих;
- намечаемые номенклатура и ассортимент продукции, непосредственно влияющие на трудоемкость продукции при данном составе оборудования.

Если известна производительность оборудования, то производственная мощность определяется, как произведение паспортной производительности оборудования в единицу времени и планового фонда времени его работы ($T_{эф}$):

$$M = T_{эф} \times n \times H, \quad (3.1)$$

где $T_{эф}$ – эффективный фонд работы единицы оборудования, ч;

n – количество однотипных аппаратов, машин, агрегатов, установленных в отделении (участке, цехе);

H – часовая норма производительности единицы оборудования по паспорту завода-изготовителя, выраженная в конечном продукте (т/ч, м³/ч, м₂/ч и др.).

Если производство работает в непрерывном режиме (круглосуточно, без остановок в праздничные и выходные дни), то эффективный фонд рассчитывается следующим образом:

$$T_{н.эф} = T \times T_{ППР} - T_{техн}, \quad (3.2)$$

где T – календарный фонд (длительность года, 365 дней или 8760 ч.);

$T_{ППР}$ – время простоев в планово-предупредительных ремонтах, в час.;

$T_{техн}$ – время простоев оборудования по технологическим причинам (загрузка, выгрузка, чистка, промывка, продувка и т.д.) в час.

В условиях непрерывного производственного процесса максимально возможный фонд времени работы оборудования равен произведению календарных дней и 24 ч в сутках.

В прерывном производстве рассчитывают располагаемый фонд времени оборудования (в практике его называют номинальным).

Календарный, или максимально возможный, фонд является исходной величиной в учете времени работы и бездействия оборудования. На каждом предприятии действует определенный режим работы (число рабочих и выходных дней, число смен и их продолжительность). Поэтому не весь календарный фонд может быть использован для целей производства. Если из календарного фонда времени исключить часть рабочего времени между сменами и время нерабочих дней, то получится режимный фонд времени.

Входная и выходная производственная мощность исчисляются ежегодно по данным отраслевой статистики, как внешняя конкурентная характеристика оборудования. Для определения соответствия производственной программы имеющейся мощности исчисляется среднегодовая производственная мощность предприятия ($M_{сг}$). При равномерном наращивании мощности в течение года ее среднегодовая величина определяется, как полусумма входной ($M_{вх}$) и выходной ($M_{вых}$) мощности:

$$M_{сг} = \frac{M_{вх} + M_{вых}}{2}. \quad (3.3)$$

В иных случаях среднегодовая мощность ($M_{сг}$) с учетом ввода нового оборудования и вывода устаревшего исчисляется так:

$$M_{сг} = M_{нг} + M_{вв} \times \frac{T_{вв}}{12} - M_{выв} \times \frac{T_{выв}}{12} - M_o \times \frac{T_o}{12}, \quad (3.4)$$

где $M_{нг}$ – мощность на начало года;

$M_{вв}$ – вводимые новые мощности;

$T_{вв}$ – число месяцев работы вводимых мощностей;

$M_{выв}$ – мощности выводимые;

$T_{выв}$ – число месяцев, когда выводимые мощности не будут работать;

M_o – увеличение мощности за счет оргтехмероприятий;

T_o – число месяцев работы после внедрения мероприятия;

12 – число месяцев.

Наличие резервной производственной мощности обусловлена необходимостью периодической остановки части оборудования для выполнения ремонтных и регламентных (профилактических) работ, а также для регулирования объема производства продукции. Наиболее оптимальные нагрузки оборудования, как правило, находятся в диапазоне 80–90 % от их максимальных значений.

3.1.2. Основные разделы и показатели производственной программы

Производственная программа – основной раздел перспективного и годового бизнес-плана развития предприятия, в котором определяются объем изготовления и выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Производственная программа отражает основные направления и задачи развития предприятия в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации и комбинирования производства.

Основные разделы производственной программы для предприятий, занятых производством материального продукта:

- план по производству товарной (валовой) продукции;
- план выпуска продукции на экспорт;
- план по повышению качества продукции;
- план реализации продукции.

При разработке производственной программы основываются на потребностях народного хозяйства и мирового рынка в продукции предприятия, общей рыночной ситуации, состоянии конкурентных предприятий и отраслей.

Предприятия самостоятельно планируют номенклатуру и объем производимой продукции, руководствуясь при этом государственным заказом, обязательствами перед партнерами, обязательствами по поставкам сбытовым организациям.

Исходными данными при разработке производственной программы являются:

- уставные виды деятельности предприятия по производству и реализации продукции (работ, услуг);
- результаты фактического выполнения производственной программы за предыдущие периоды;
- данные по спросу на продукцию предприятия;
- сведения о рекламациях, замечаниях по качеству продукции за предыдущий период;
- сведения о долях продукции в общем объеме ее выпуска за предыдущий период по уровням качества;
- сведения об объеме реализации продукции за предыдущий период по его периодам (месяцам, кварталам);
- расчеты производственной мощности предприятия;
- прогрессивные технико-экономические нормы и нормативы;
- решения высших органов управления предприятия о стратегических перспективах его развития.

План по производству товарной (валовой) продукции включает в себя формирование показателей объема выпуска товарной и валовой продукции.

По степени готовности продукция подразделяется на несколько видов:

- *товарная продукция*, т. е. готовая продукция, прошедшая все стадии обработки, удовлетворяющая требованиям стандартов и технических условий, принятая службой технического контроля качества, упакованная к отправке, сданная на склад поставщика и снабженная сдаточной документацией;
- *незавершенная продукция*, т. е. незаконченная в процессе обработки продукция, находящаяся на различных стадиях производственного цикла получения товарной продукции;
- *полуфабрикаты собственного производства*, т. е. продукция, технологический процесс изготовления которой закончен в одном цехе или производстве и подлежит доработке в других цехах предприятия или за его пределами;
- *валовая продукция*, т. е. продукция всех видов и качества, выпускаемая предприятием вне зависимости от степени ее готовности. Показатель валовой продукции, характеризует общий объем производства, в том числе для внешнего оборота (реализации) и внутрипроизводственного потребления (оборота). В объем валовой продукции включают также выполненные работы промышленного характера и производственные услуги.

Под *внутрипроизводственным потреблением (оборотом)* понимают стоимость продукции и услуг цехов предприятия, потребляемую другими цехами своего же предприятия.

К внутризаводскому производственному обороту относятся: стоимость переработки на предприятии полуфабрикатов собственной выработки; стоимость электроэнергии, пара, воды, сжатого воздуха и холода собственной выработки для технологических целей, вентиляции, освещения и отопления цехов, заводских складов, здания заводоуправления и т. п.; стоимость использованных для производственных целей инструментов, приспособлений, штампов, моделей, деталей, запасных частей, вспомогательных материалов и т. д. собственной выработки; стоимость материалов собственной выработки, израсходованных при текущих ремонтах и при уходе за оборудованием (смазка, чистка и т. п.); стоимость тары собственного производства, предназначенной для упаковки продукции предприятия, если стоимость тары включена в оптовые цены на эту продукцию.

Объем товарной продукции в плане включает стоимость: готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия; полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных производств, предназначенных к отпуску на сторону; стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия.

Объем валовой продукции ВП включает весь объем работ, намеченный к выполнению в данном плановом периоде; определяется он по следующей формуле:

$$\text{ВП} = \text{ТП} - \text{НП} + \text{НК}, \quad (3.5)$$

где НП, НК – остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента своего производства на начало и конец планового периода;

ТП – товарная продукция.

Для обеспечения ритмичности производства, как одного из факторов повышения его эффективности, улучшения качества продукции и всей работы предприятия, необходимо весьма тщательно распределить годовой объем производства продукции по кварталам с учетом: установленных сроков и объемов поставки продукции; наращивания выпуска продукции за счет прироста и улучшения использования мощностей и основных фондов, а также за счет организационных мероприятий; сроков ввода в действие новых мощностей и оборудования; обеспечения равномерной загрузки и ритмичной работы всех производственных подразделений предприятия; числа рабочих дней в году, квартале; сезонности и сменности работы; требований сбытовых организаций и сезонности сбыта отдельных видов продукции; возможного выбытия основных фондов, а также остановки отдельных цехов для ремонта оборудования; снятия с производства устаревших видов продукции и замены их новыми видами продукции и т. п.

План выпуска продукции на экспорт включает в себя показатели объемов выпуска продукции предприятия, соответствующей требованиям ее поставок на экспорт на условиях конкретных соглашений и договоров.

План по повышению качества продукции включает в себя показатели обновления ассортимента и потребительских свойств продукции, обусловленные требованиями международных и отечественных стандартов качества, нововведениями и технотехнологической динамикой развития производства.

В планах выпуска продукции предприятий предусматриваются задания по снятию с производства устаревших видов изделий, т. е. продукции, не соответствующей современным требованиям национальной экономики и населения страны, морально устаревшей; указываются конкретные сроки замены устаревших изделий, а также новые виды изделий (типы, модели), их заменяющие.

План по реализации продукции включает в себя показатели объемов реализации продукции предприятия конкретным покупателям, выявленным в процессе маркетингового исследования рынка.

Реализованная продукция – это отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на расчетный счет поставщика.

По объему реализуемой продукции оценивается производственно-хозяйственная деятельность отраслей, объединений и предприятий. Объем реализуемой продукции в плане определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде: готовых изделий; полуфабрикатов собственного производства; работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону (включая капитальный ремонт своего оборудования и транспортных средств, выполняемый силами промышленно-производственного персонала), а также как реализация продукции и выполнение работ для своего капитального строительства и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Объем реализуемой продукции по плану (РП) можно определить по следующей формуле:

$$РП = ТП + ОН.П._1 - ОН.П._2, \quad (3.6)$$

где ТП – объем товарной продукции по плану;

ОН.П.₁, ОН.П.₂ – остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

При расчете реализуемой продукции учитывается изменение остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода. Остаток нереализованной продукции к началу планируемого периода состоит из остатка готовой продукции на складе и в неоформленных отгрузках; товаров отгруженных, по которым не наступил срок оплаты; товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями; товаров на ответственном хранении у покупателей.

В целях обеспечения выполнения производственной программы в будущем осуществляется анализ факторов, влияющих на объем реализованной продукции в результате:

- роста объема товарной продукции;

- осуществления мероприятий технического и организационного развития производства, в том числе выпуска новых видов продукции, повышения качества выпускаемой продукции, внедрения новых технологических процессов механизации и автоматизации производственных процессов, экономии сырья, материалов, прочих мероприятий, структурных сдвигов;
- изменения остатков нереализованной готовой продукции;
- других факторов.

3.2. Качество и конкурентоспособность продукции

3.2.1. Сущность конкурентоспособности и качества продукции

Под *конкурентоспособностью* понимают характеристику продукции, которая показывает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка.

Качество относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества в значительной степени определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии.

Качество – это совокупность свойств продукции, призванных удовлетворять потребность в соответствии с назначением продукции. Любой продукт представляет собой совокупность свойств.

Свойства продукции, количественно выражающиеся в показателях качества, выделены в следующие группы: показатели назначения, показатели надежности, показатели технологичности, показатели стандартизации и унификации, эргономические показатели, экологические показатели, показатели безопасности и др.

Показатели назначения характеризуют полезный эффект от использования продукции по назначению и обуславливают область применения продукции.

Показатели надежности характеризуют безотказность, сохраняемость, а также долговечность изделия. Показатель безопасности для некоторых изделий, связанных с безопасностью людей, может быть основным, а иногда и единственным показателем надежности. Сохраняемость играет важную роль для пищевой продукции. Долговечность определяется величиной затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии.

Показатели технологичности обуславливают рациональное распределение затрат материалов, средств труда и времени при технологической подготовке производства, изготовлении и эксплуатации продукции. С помощью технологичности обеспечивается массовость выпуска продукции.

Показатели стандартизации – это насыщенность продукции стандартами, а также уровень унификации данного изделия по сравнению с другими. Все де-

тали изделия делятся на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем меньше оригинальных изделий, тем лучше, это важно как для изготовителя продукции, так и для потребителя.

Эргономические показатели отражают удобство эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс антропометрических, физиологических и психологических свойств человека.

Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции.

Показатели безопасности характеризуют защиту покупателя и обслуживающего персонала при монтаже, обслуживании, хранении, транспортировке и потреблении продукции.

В совокупности указанные показатели позволяют оценить технический уровень и качество продукции, создают базу для ее сравнения с аналогичной продукцией других предприятий.

Качество продукции является результатом качества: труда, предметов труда, средств труда, технологии, управления, организации производственной среды в целом (рис. 3.1.).

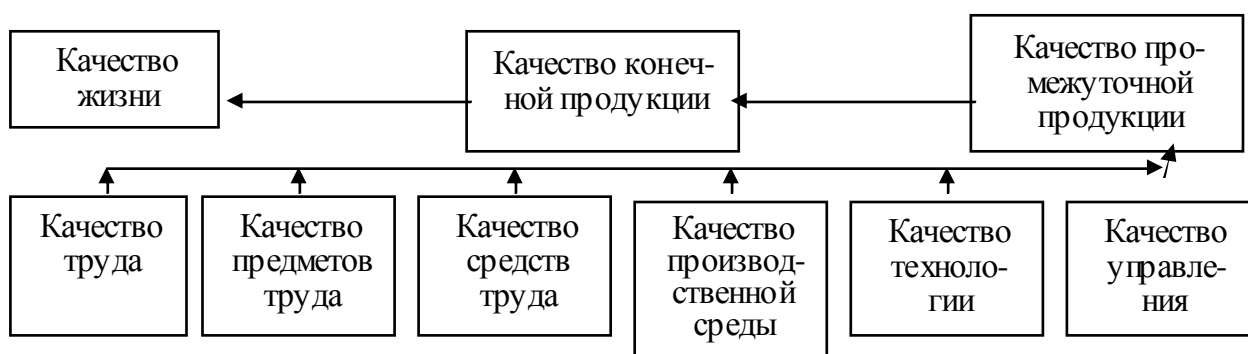


Рис. 3.1. Формирование качества продукции

В централизованной системе управления производством преимущественно действует система управления качеством продукции, основанная на единых требованиях, предъявляемых к продукции, определяемых едиными общегосударственными стандартами и техническими условиями, выработанными на основе стандартов. В современных условиях развития производства возможно принятие системы управления качеством, основанной на различных подходах, различной философии управления качеством.

Современная наука о качестве располагает рабочим инструментом в виде стандартных подходов и методов, позволяющих целенаправленно добиваться нужного уровня качества. Наилучшим образом эти подходы аккумулированы в *международных стандартах серии ИСО 9000*, принятых к использованию в настоящее время почти в 100 странах мира.¹ Наряду с общегосударственными

¹ Международные стандарты. Управление качеством продукции. ИСО 9000 – ИСО 9004.

– М. : Изд-во стандартов, 1988 – С. 41.

стандартами на многих предприятиях России внедряют стандарты, основанные на международных системах управления качеством.

Механизм управления качеством продукции представляет собой совокупность взаимосвязанных объектов и субъектов управления, используемых принципов, методов и функций управления на различных этапах жизненного цикла продукции и уровнях управления качеством. Он должен обеспечивать эффективную реализацию основных функций управления качеством, в число которых входят, прежде всего, такие, как:

- прогнозирование потребностей рынка, технического уровня и качества продукции;
- разработка и постановка продукции на производство;
- технологическая подготовка производства;
- организация взаимоотношений по качеству продукции между поставщиками сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, предприятиями-изготовителями и потребителями продукции;
- обеспечение стабильности запланированного уровня качества продукции на всех стадиях ее жизненного цикла, контроль качества и испытания продукции;
- профилактика брака в производстве;
- внутрипроизводственная аттестация продукции, рабочих мест, исполнителей и др.;
- сертификация продукции, работ, услуг, систем качества и производств;
- стимулирование и ответственность за достигнутый уровень качества;
- материально-техническое обеспечение качества продукции;
- метрологическое обеспечение качества продукции;
- финансовое обеспечение управления качеством продукции.

В соответствии со стандартами ИСО *жизненный цикл продукции*, который в зарубежной литературе обозначается как *петля качества*, включает 11 этапов:

1. Маркетинг.
2. Проектирование и разработка продукции.
3. Материально-техническое снабжение.
4. Подготовка и разработка производственной продукции.
5. Изготовление.
6. Контроль и проведение испытаний.
7. Упаковка и хранение.
8. Транспортировка.
9. Монтаж и эксплуатация.
10. Техническое обслуживание.
11. Утилизация.

В последние годы сформировался новый подход, новая *стратегия в управлении качеством*. Она характеризуется рядом моментов:

- обеспечение качества понимается не как техническая функция, реали-

зубаемая каким-то одним подразделением, а как систематический процесс, пронизывающий всю организационную структуру фирмы,

- новому понятию качества должна отвечать соответствующая организационная структура предприятия;

- вопросы качества актуальны не только в рамках производственного цикла, но и в процессе разработок, конструирования, маркетинга и послепродажного обслуживания;

- качество должно быть ориентировано на удовлетворение требований потребителя, а не изготовителя;

- повышение качества продукции требует применения новой технологии производства, начиная с автоматизации проектирования и кончая автоматизированным измерением и процессе контроля качества;

- всеобъемлющее повышение качества достигается только при заинтересованном участии всех работников.

3.2.2. Стандартизация, сертификация продукции

Важным элементом в системах управления качеством изделий является *стандартизация* – нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, инструкции, методики и требований к разработке продукции, т. е. это комплекс средств, устанавливающих соответствие стандартам.

Стандартизация – установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенных областях на пользу и при участии всех заинтересованных сторон, в частности для достижения всеобщей оптимальной экономии при соблюдении функциональных условий и требований техники безопасности.

Общей целью стандартизации является защита интересов потребителей и государства по вопросам качества продукции, процессов, услуг, обеспечивая:

- безопасность продукции, работ и услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;

- безопасность хозяйственных субъектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;

- обороноспособность и мобилизационную готовность страны;

- техническую и информационную совместимость, а также взаимозаменяемость продукции;

- единство измерений;

- качество продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем науки, техники и технологии;

- экономию всех видов ресурсов.

Механизм действий по стандартизации состоит из четырех этапов:

1. Отбор объекта стандартизации (систематические, повторяющиеся объекты);

2. Моделирование объекта стандартизации (абстрактная модель реального объекта);

3. Оптимизация модели (оптимальная модель стандартизируемого объекта);

4. Стандартизация модели (разработка нормативного документа на базе унифицированной модели).

Объектами стандартизации могут быть продукция, услуги и процессы, имеющие перспективу многократного воспроизведения и (или) использования.

Непосредственным результатом стандартизации является, прежде всего, нормативный документ (НД). Применение НД – способ упорядочения в определенной области, поэтому нормативный документ – *средство стандартизации*.

Стандарты устанавливаются на:

– материальные предметы, включая продукцию, эталоны, образцовые по составу или свойствам вещества;

– нормы, правила и требования к объектам организационного, методического и общетехнического характера.

Сертификация продукции. Определение понятия «сертификация продукции» было разработано специальным комитетом по вопросам сертификации продукции Международной организации по стандартизации (ИСО): сертификация соответствия – действие третьей стороны, доказывающее, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу. Сертификация устанавливает, что продукция испытана, проверена достаточно объективно.

Сертификат может быть выдан непосредственно изготовителем продукции (самосертификация), а также третьей стороной – сторонней организацией, которая оценивает и подтверждает правильность проводимых мероприятий (от испытаний до выдачи сертификата).

3.2.3. Влияние качества продукции на экономику

Большое влияние на качество выпускаемой продукции оказывает выбранная *технология*. Именно она определяет состав и требуемое количество ресурсов на входе в производственную систему. Изменение технологии ведет к изменению профессионального и квалификационного состава необходимых для производства кадров, технологического оборудования, транспортных средств, инструмента вплоть до изменения используемых видов сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий. Предприятие в зависимости от характера производимой продукции, масштабов производства, имеющихся у него возможностей инвестирования, выбирает ту или иную технологию. Избранная технология тесно связана с двумя показателями работы предприятия: ценой выпускаемой продукции и уровнем ее качества. Одновременно эти два фактора формируют и конкурентоспособность продукции, чаще предпочтение отдается второму показателю.

Затраты по обеспечению качества. Многочисленные литературные данные подтверждают, что значительно дешевле предотвратить брак, чем его устранять. Например, затраты на предотвращение ошибок в технической подготовке составляют от 10 до 15 %, затраты на контроль – от 35 до 40 %, затраты на исправление ошибок – до 50 % от общих затрат на обеспечение качества производимой продукции. Если жизненный цикл продукции рассматривать как отдельные фазы, то значительная доля затрат на обеспечение качества (до 80 %) приходится на последние три фазы (производство-контроль-потребление) в то время, как место их возникновения – первые три фазы (определение требований – разработка конструкций – разработка технологии производства изделий).

Задачей внедрения систем управления качеством является приближение времени осуществления затрат по устранению ошибок ко времени их возникновения и таким образом добиваться их резкого уменьшения. Экономичнее избежать потенциальную ошибку, чем устранять уже возникшую!

3.3. Управление затратами на предприятии

В процессе предпринимательской деятельности предприятие несет денежные затраты. Их характер, состав и структура зависят от многих факторов: организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевой принадлежности, места, занимаемого хозяйствующим субъектом на рынке товаров и капитала, инвестиционной, финансовой и учетной политики, а также установленными законодательно правилами и принципами поведения хозяйствующих субъектов в налоговой, кредитной, страховой и фондовой сферах.

Исходя из экономического содержания все денежные расходы можно разделить на три группы:

- расходы, связанные с извлечением прибыли;
- расходы, не связанные с извлечением прибыли;
- принудительные расходы.

Расходы, связанные с извлечением прибыли, включают затраты на обслуживание производственного процесса, затраты на реализацию продукции, производство работ, оказание услуг, инвестиции.

К *расходам, не связанным с извлечением прибыли,* относятся расходы потребительского характера, а также на благотворительные и гуманитарные цели. Сюда же можно включить поощрительные выплаты работникам предприятия, отчисления в негосударственные страховые и пенсионные фонды, на развитие социально-культурной сферы и политику. Затраты этого типа могут опосредованно влиять на доходность компании, формируя ее имидж. Налаженная рекламная и маркетинговая служба позволяет широко использовать репутацию фирмы для привлечения покупателей, инвесторов, рабочей силы.

К третьему типу расходов – *принудительным* – относятся налоги и налоговые платежи, отчисления в государственные внебюджетные фонды, расходы по обязательному страхованию, созданию резервов, штрафные санкции.

Расходы, связанные непосредственно с извлечением прибыли, состоят из материальных затрат, затрат на оплату труда, накладных расходов, инвестиций.

Материальные затраты – включают в себя оплату сырья и материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива и энергии всех видов, расходы на тару и тарные материалы, запасные части, затраты, связанные с приобретением малоценных и быстроизнашивающихся предметов, средства, переданные сторонним организациям за услуги производственного характера и др. Как правило, данные расходы занимают наибольший удельный вес в расходах предприятия. Их структура во многом определяется отраслевой принадлежностью.

Например, в материалоемких отраслях промышленности и строительстве основная денежная нагрузка приходится на закупку сырья и материалов, на транспорте значительная часть затрат падает на приобретение топлива и запасных частей и т. д.

Формирование этой группы затрат напрямую связано с величиной прибыли, от уровня затрат зависят устойчивость положения предприятия на рынке, конкурентоспособность его продукции.

Для возмещения материальных затрат предприятия необходимо соблюдение двух условий:

- продукция должна быть реализована;
- выручка от реализации продукции должна своевременно поступать на денежные счета предприятия.

Затраты на оплату труда представляют собой денежные и натуральные выплаты работникам предприятия для обеспечения нормального воспроизводства рабочей силы. Натуральные выплаты учитываются в денежной форме и включаются в совокупный годовой доход работника.

Состав этой группы затрат многослоен. В нее входят все выплаты, которые формируют фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, к затратам на оплату труда относят материальную помощь, премии из целевых средств, оплату дополнительных отпусков, единовременные пособия и надбавки к пенсиям, компенсационные и другие выплаты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и налоговых платежей.

К *накладным расходам* относятся административно-управленческие расходы, арендная плата, амортизация нематериальных активов, затраты вспомогательного производства и др.

Инвестиции представляют собой капитальные вложения как в целях расширения объемов собственного производства, так и для извлечения дохода на финансовых и фондовых рынках. Их характер и структура зависят от применяемой предприятием политики в области капитальных вложений. Соответственно и источники финансирования инвестиций различны. Ими могут быть как собственные средства (прибыль, амортизации, средства от размещения ценных бумаг, уставный фонд), так и заемные (целевые кредиты банков, банковских учреждений, финансовая помощь, бюджетные средства). Возвратность этой

группы денежных затрат обусловлена эффективностью капиталовложений, которая выражается степенью риска инвестиций, их технико-экономическом обоснованием и сроком окупаемости.

Классификация затрат

Затраты можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) по способу отнесения затрат на себестоимость единицы продукции:
 - а) прямые (связаны с производством конкретных видов продукции, их можно непосредственно включать в себестоимость единицы продукции);
 - б) косвенные или накладные (затраты, связанные не с производством определенного вида продукции, а с производством вообще);
- 2) по однородности состава затрат:
 - а) простые – экономически однородные (например, затраты материальные одинакового целевого назначения);
 - б) комплексные – экономически разнородные затраты, но одинакового целевого назначения (например, на содержание и эксплуатацию оборудования);
- 3) по видам расходов:
 - а) по экономическим элементам (в основу классификации положена экономическая однородность затрат вне зависимости от места возникновения затрат и направления использования (например, зарплата);
 - б) по статьям калькуляции (учитываются место возникновения и направление использования);
- 4) по характеру связи с объемом производства:
 - а) условно-постоянные, к ним принято относить такие затраты, величина которых не изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей или изменением объема производства;
 - б) условно-переменные, к ним относятся затраты, изменяющиеся в зависимости от изменения объема производства.

Классификация затрат по экономическим элементам

Затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов). *Возвратные отходы* – остатки материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса и в силу этого используемые с повышенными затратами или вовсе не используемые по прямому назначению;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления от затрат на оплату труда (например, на социальные нужды);
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

Для принятия предприятием (фирмой) оптимальных решений по объемам выпуска продукции необходимо учитывать информацию об уровне издержек.

Издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием (фирмой) своей производст-

венной и реализационной деятельности. Денежная оценка факторов производства необходима для получения общего критерия для характеристики различных факторов производства, поскольку каждое предприятие должно проводить анализ затрат в динамике и сравнивать их уровень с уровнем цен на продукт.

3.4. Себестоимость продукции

В российской экономике применяется категория «себестоимость продукции» при определении затрат на производство продукции.

Себестоимость продукции – один из важнейших экономических показателей, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции, в расчете на единицу продукции.

В себестоимости находят отражение уровень технической оснащенности предприятия, степень использования основных фондов, материалов, энергии, рабочей силы, совершенствование методов организации труда и управления производством.

Немаловажна роль себестоимости в увеличении прибыли и повышении рентабельности производства. Себестоимость сохраняет свое значение и как ценообразующий фактор.

Основными документами, определяющими состав затрат, включенных в себестоимость продукции, являются: «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (от 5 августа 1992 г., № 552), Постановление Правительства РФ от 1 июля 1995 г., № 661 «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке при налогообложении прибыли».

Согласно этим документам, в состав себестоимости продукции (работ, услуг) включаются затраты: непосредственно связанные с производством продукции и обусловленные технологией и организацией производства; на подготовку и освоение продукции; связанные с использованием продукции; с использованием природного сырья (например, рекультивация земель); на обслуживание производственного процесса (проведение ремонтов оборудования, его модернизацию и др.); обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности; связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения (очистных сооружений, фильтров и др.); на управление производством (содержание аппарата управления, командировочные расходы, содержание технических средств управления и др.); связанные с подготовкой и переподготовкой кадров; выплаты, предусмотренные законодательством о труде за непроработанное на производстве время (оплата очередных и дополнительных отпусков и др.); отчисления на государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, в Государственный фонд занятости населения, отчисления по обязательному медицинскому страхованию, в негосударственные пен-

сионные фонды; платежи по обязательному страхованию имущества предприятия; платежи по кредитам банков; налоги, сборы, платежи и другие отчисления.

Конечной целью учета затрат на производство является определение *фактической себестоимости* выпущенной продукции. Себестоимость выпущенной продукции определяется при помощи специальных расчетов. Расчет себестоимости продукции принято называть *калькулированием*, а отчет о себестоимости – *калькуляцией*.

Объект калькулирования – вид продукции данного производства, предприятия, подразделений, технологических фаз, стадий, переделов и т. д. разной степени готовности. Номенклатура объектов калькуляции определяется самой организацией.

Калькуляционная единица – измеритель объекта калькулирования и в части готовой продукции обычно совпадает с единицей измерения, принятой в стандартах или технических условиях на соответствующий вид продукции и в плане производства продукции в натуральном выражении. При калькулировании промежуточных продуктов, продукции подразделений и технологических переходов применяется ряд условных калькуляционных единиц. Калькуляционная единица должна отражать соответствующую потребительскую стоимость, быть сравнимой на различных предприятиях, соответствовать единицам ценообразования и быть приемлемой для калькулирования себестоимости продукции с минимальными затратами.

В зависимости от целей, которые ставятся перед калькулированием, калькуляции составляются исходя из различных принципов.

По времени составления различают следующие калькуляции:

1. предварительные;
2. провизорные;
3. отчетные.

1. *Предварительные калькуляции* составляют до начала изготовления продукции. Они бывают сметные, плановые и нормативные.

Сметная калькуляция – расчет предполагаемой себестоимости единицы нового вида продукции, составляемый на основе нормативов затрат длительного действия либо по нормативам, разрабатываемым лабораторным путем.

Плановая калькуляция представляет собой расчет себестоимости единицы продукции исходя из установленных плановых норм с учетом заданий по снижению себестоимости на предстоящий период. Она составляется на основе норм расхода по отдельным видам затрат, которые должны быть достигнуты в предстоящем периоде.

Нормативная калькуляция – расчет себестоимости продукции исходя из действующих технологических норм затрат на определенную дату.

2. *Провизорная калькуляция* представляет собой расчет ожидаемой себестоимости единицы продукции. При составлении ее частично используются отчетные данные, например, за 1–3 кварталы, и плановые данные за 4 квартал.

3. *Отчетная калькуляция* определяет фактические затраты на единицу продукции и бывает в виде отчетной фактической калькуляции и отчетной хозрасчетной калькуляции.

Фактическая калькуляция составляется на основе данных о реальных доходах на единицу продукции, отраженных на счетах бух. учета.

В хозрасчетных калькуляциях затраты отражаются по нормам и ценам, зависящим только от данного производственного подразделения. Влияние факторов, не зависящих от этого подразделения (цеха), в хозрасчетных калькуляциях устраняется.

В зависимости от объема затрат, включаемых в калькуляцию, различают калькуляцию (рис. 3.2):

- цеховую;
- производственную;
- полную себестоимости.

Цеховая себестоимость включает только затраты цеха. В них входят затраты материалов, заработной платы производственных рабочих цеха, начисления на эту зарплату, общепроизводственные расходы, потери от брака. Такая калькуляция используется для определения себестоимости полуфабрикатов, доли цехов в затратах на изделие, для определения себестоимости окончательного внутреннего брака, как основа для составления хозрасчетных калькуляций цеха.

Калькуляция *производственной себестоимости* включает все затраты предприятия на производство продукции и составляется по всем статьям затрат на изготовление конкретного изделия. На основе ее выявляется общий производственный результат работы предприятия по сравнению с принятыми нормами расходов.

Калькуляция *полной себестоимости* охватывает все затраты на производство и реализацию продукции с учетом производственных и коммерческих расходов. Она используется для выявления финансового результата от реализации продукции.

Прямые материальные расходы	Прямые трудовые затраты	Общехозяйственные расходы	Общезаводские расходы	Внепроизводственные расходы
Технологическая себестоимость				
Цеховая себестоимость				
Производственная себестоимость				
Полная себестоимость				

Рис. 3.2. Классификация себестоимости по группировке затрат

По охватываемому периоду калькуляции делятся на:

- месячные;
- квартальные;

– годовые.

Наиболее применяемыми являются квартальные и годовые калькуляции. Месячные калькуляции могут включать случайные моменты изменения затрат и поэтому наиболее точны. Наиболее реальны годовые калькуляции, в которых многие случайные изменения расходов устраняются.

Калькуляции различаются степенью детализации данных. Они могут составляться по укрупненным показателям, только по установленной номенклатуре статей в денежном измерении. Калькуляции могут быть и детализированными, когда наряду с денежными измерителями применяются и натуральные. Чаще всего детализируются данные о затратах материальных ресурсов, топлива, различных видов энергии.

3.5. Ценовая политика предприятия

Ценообразование на предприятии представляет собой сложный процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов: сбора и систематического анализа информации о рынке, обоснования основных целей ценовой политики предприятия на определенный период времени, выбора методов ценообразования, установления конкретного уровня цены и формирования системы скидок и надбавок к цене, корректировки ценового поведения предприятия в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Цена – денежное выражение товарной стоимости продукции (изделий), работ, услуг. Это сумма денег, за которую потребитель готов купить товар, а производитель – продать.

В условиях рыночной экономики значение цены огромно, она определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы. Цена оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства и в конечном счете на уровень жизни общества.

Разработка и реализация ценовой политики фирмы является составной частью общей политики предприятия, направленной на прибыльную реализацию продукции большему числу покупателей.

Ценовая политика предприятия – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях, включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты.

Ценовая политика – это механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Начиная процесс ценообразования, предприниматель должен прежде всего определить, каких целей он желает достичь, продавая свой товар. Наиболее часто *ценовая политика преследует следующие цели:*

1. Выживание предприятия. Эта цель может рассматриваться как краткосрочная. В условиях конкурентного рынка предприятие часто идет на снижение цен для ликвидации запасов продукции на складе. При этом прибыль теряет свое значение. Производство будет осуществляться до тех пор, пока цена, установленная на нижнем пределе, покрывает хотя бы издержки.

2. Максимизация прибыли и повышение уровня рентабельности. Эту цель могут ставить перед собой не только компании, имеющие устойчивое положение на рынке, но и не слишком уверенные в своем будущем предприятия, пытающиеся максимально использовать выгодную для себя рыночную конъюнктуру. Реализуя в своей политике эту цель, предприятие делает основной упор на краткосрочные ожидания прибыли и мало учитывает долгосрочные перспективы работы на рынке.

3. Максимальное увеличение сбыта продукции. Предприниматели могут исходить из того, что увеличение объема сбыта приведет к снижению затрат на единицу продукции и как следствие – к увеличению прибыли. Увеличение сбыта достигается установлением цены на минимально допустимом уровне. Однако политика низких цен может обеспечить положительный результат только в том случае, когда чувствительность рынка к ценам очень велика и расширение объема производства сопровождается снижением издержек производства. Это очень рискованная политика, которая может привести к развязыванию ценовой войны.

4. Завоевание лидерства на рынке. Эту цель, как правило, преследуют крупные компании. Стремление к завоеванию лидерства может проявляться в производстве продукции, обладающей неоспоримыми преимуществами перед товарами конкурентов, и в производстве продукции гарантированно высокого качества. В этом случае фирма, которой удастся на протяжении многих лет сохранять за собой такую репутацию, устанавливает более высокую цену по сравнению с конкурентами, чтобы компенсировать повышенные затраты.

А уже само имя фирмы является надежным гарантом непревзойденного качества.

5. «Снятие сливок» с рынка путем установления высоких цен. Такая политика может использоваться предприятиями, выпускающими совершенно новые товары, ранее неизвестные на рынке. Используя товары-новинки, отдельные потребители получают возможность удовлетворить свои потребности на качественно новом уровне. Как только наступает насыщение этого сегмента рынка товаром-новинкой по высокой цене, фирма снижает цену, переходя к другому сегменту. Таким образом, достигается привлечение максимального количества покупателей в каждом сегменте рынка.

Задачи и механизм разработки ценовой политики

Предприятие самостоятельно определяет схему разработки ценовой политики исходя из целей и задач развития фирмы, организационной структуры и методов управления, установившихся традиций на предприятии, уровня издержек производства и других внутренних факторов, а также состояния и развития предпринимательской среды, т. е. внешних факторов.

При разработке ценовой политики обычно решаются следующие вопросы:

- в каких случаях необходимо использовать ценовую политику;
- когда необходимо отреагировать с помощью цены на рыночную политику конкурентов;
- какими мерами ценовой политики должно сопровождаться введение на рынок нового продукта;
- по каким товарам из продаваемого ассортимента необходимо изменить цены;
- на каких рынках надо проводить активную ценовую политику, изменить ценовую стратегию;
- как распределить во времени определенные ценовые изменения;
- какими ценовыми мерами можно усилить эффективность сбыта;
- как учесть в ценовой политике имеющиеся внутренние и внешние ограничения предпринимательской деятельности и ряд других.

Процесс разработки и реализации ценовой политики предприятия можно представить в виде последовательности:

1. Постановка целей ценообразования.
2. Определение спроса. Оценка издержек.
3. Анализ цен и товаров конкурентов.
4. Выработка ценовой стратегии.
5. Выбор метода ценообразования.
6. Установление окончательной цены.
7. Разработка системы модификации цен.
8. Ценовое поведение предприятия на рынке.

Формирование различных видов цены, ее основные элементы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Формирование цен

Элементы цены									
Себестоимость производства и реализации товаров (работ, услуг)	Прибыль производителя	косвенные налоги		посредническая надбавка			торговая надбавка		
		Акциз	Налог на добавленную стоимость	Издержки посредника	Прибыль посредника	Налог на добавленную стоимость посредника	Издержки торговли	Прибыль торговли	Налог на добавленную стоимость торговли
оптовая цена изготовитель									
оптовая цена отпускная									
оптовая цена закупки									
розничная цена									

Особенности ценообразования при различных моделях рынка

Ценовая политика предприятия, эффективность его ценового поведения на рынке но многом зависят от конкурентной структуры рынка. Обычно выделяют четыре типа рынка (свободная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия), каждая из которых характеризуется особыми условиями формирования отраслевых цен и цен на продукцию отдельного предприятия.

Цены рынка свободной конкуренции

Напомним, что рынок свободной конкуренции характеризуется:

- наличием множества фирм, причем доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отражается на цене рыночного равновесия;
- однородностью и взаимозаменяемостью производимых конкурентами товаров;
- отсутствием ценовых ограничений.

В условиях свободной конкуренции ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на ценообразование; цена на товар складывается исключительно под воздействием совокупного спроса и предложения. Отдельное предприятие не имеет ценовой политики, т. е. способности регулировать цену. Оно может только приспосабливаться к рыночной цене, которая рассматривается как величина, данная, задаваемая рынком. Конкурентный продавец скорее соглашается с ценой, нежели диктует ее. Обычно цена не изменяется и при расширении объемов производства.

Вместе с тем из практики известны случаи воздействия на конъюнктуру рынка путем «случайного» снижения цен. Сначала цена устанавливалась на максимально высоком уровне, а затем происходило ее медленное снижение до уровня рыночных цен. Расчет делался на то, что даже в случае кратковременного использования высоких цен предприятию все же удавалось продать какое-то количество товаров, увеличивая таким образом свой доход. Высокая цена должна была создавать впечатление наличия у предприятия дополнительных затрат, связанных с повышением качества. Обычно это впечатление быстро проходит, поскольку покупатель убеждается в несоответствии реального качества приобретенного им товара установленному уровню цены.

Ценообразование в условиях монополистической конкуренции

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарам услугах. Нередко предприятия-изготовители разрабатывают разные предложения для различных сегментов потребительского рынка, а также широко используют практику введения марочных названий, различных методов личных продаж, рекламу. Не-

редко различия в товарах и условиях продаж носят мнимый характер. Покупатели, видя различия в предложениях, готовы платить разные цены.

Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценой. Значительная дифференциация производимых товаров объясняет отсутствие тесной взаимозависимости между ценовой политикой предприятий и ограничивает возможности соглашений о едином уровне цен.

В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на производимую продукцию, учитывая структуру потребительского спроса, цены, установленные конкурентами, а также собственные издержки производства.

Ценообразование в условиях олигополии

Олигополия включает различные рыночные ситуации, общими для которых являются немногочисленность продавцов, всеобщая взаимозависимость производителей, а также неспособность отдельного предприятия с уверенностью предсказать ответные действия конкурентов на изменения цены или объема производства.

Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования:

- олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях чистой монополии;

- цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть «жесткими», или негибкими;

- в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;

- олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при назначении или изменении цен.

Цены в условиях чистой монополии

При чистой монополии на рынке существует один продавец. Монополистом может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом из перечисленных случаев ценообразование складывается по-разному.

Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Цена может быть установлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобретать его за полную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов. Наконец, может быть установлена очень высокая цена для сокращения потребления того или иного товара (такая ситуация возможна, например, при установлении цен на алкогольные или табачные изделия).

В случае регулируемой монополии государство разрешает предприятию устанавливать расценки и тарифы, обеспечивающие получение «справедливой нормы прибыли», которая дает возможность поддерживать производство, а при необходимости – расширять его.

Нерегулируемая монополия осуществляет значительный контроль над ценой и может диктовать цену рынку. Однако предприятие-монополист не всегда устанавливает максимальную цену. Это объясняется рядом факторов: опасение введения государственного регулирования, нежелание привлекать конкурентов, а также стремление расширить возможный объем сбыта за счет снижения цен.

В реальной экономической ситуации любой из указанных типов рынка определить в чистом виде довольно сложно. Предприятие может с одним товаром выступить на рынке чистой монополии, а с другим – на конкурентном рынке. Сложнее обстоит дело с олигополией, в недрах которой возможно появление как монополий, так и свободной конкуренции.

3.6. Прибыль предприятия

Прибыль представляет собой одну из форм денежных накоплений государства, создаваемых в предприятиях, отраслях экономики.

Прибыль – это экономическая категория, характеризующая конечный финансовый результат коммерческой деятельности организаций.

Прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Цель деятельности предприятия – удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли. Цивилизованные рыночные отношения требуют разумного сочетания обеих целей. Конечно, следует согласиться с тем, что бизнес – это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность приносить все возрастающие размеры прибыли, обеспечивать высокий уровень рентабельности. Вместе с тем развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, активизирует структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, способствует всемерному повышению эффективности производства. При нормальной системе налогообложения предприятие может не стремиться к сверхвысокой прибыли, закладывая все издержки в себестоимость, но при этом преследовать другую генеральную цель: например, сохранение занятости или увеличение рабочих мест.

Значение прибыли в условиях формирования экономики смешанного типа можно определить через *выполняемые прибылью функции*:

- она является основным источником финансовых ресурсов предприятия. Ее величина, во многом, определяет перспективы хозяйственного развития, возможности наращивания объемов хозяйственной деятельности;

- прибыль создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в совершенствовании различных сторон своей деятельности;

- прибыль служит критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия;

– прибыль выступает важнейшим источником формирования доходной части бюджетов всех уровней, поскольку часть ее изымается у предприятий в виде налогов.

Возрастает роль прибыли и в развитии деятельности предприятия, в решении задач обновления и совершенствования материально-технической базы, наращивание оборотных средств.

К внутренним факторам, влияющим на прибыль и рентабельность, относятся ресурсные факторы (величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации), а также факторы, связанные с развитием предприятия.

Среди **внутренних факторов** можно выделить следующие:

1. Объем розничного товарооборота. При неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продаж товаров позволяет получать большую сумму прибыли.

2. Товарная структура розничного товарооборота. Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте товаров более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене товара, т. к. покупатели чаще приобретают данные товары именно из-за их престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Так же это способствует повышению рентабельности.

3. Организация товародвижения. Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих расходов. В результате масса и уровень прибыли возрастают.

4. Организация торгово-технологического процесса продажи товаров.

Для получения прибыли необходимо использовать прогрессивные методы продажи товаров: самообслуживание, продажи товаров по образцам и каталогам. Это способствует увеличению объема товарооборота, а также снижению его издержкостности.

5. Численность и состав работников. Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибыли. Большое значение имеет уровень квалификации торговых работников, их умение быстро и четко обслужить покупателей, правильно закупить товары и т. д.

6. Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда.

В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлетворения от своего труда.

7. Производительность труда работников предприятия. Рост производительности труда при прочих равных условиях влечет за собой увеличение массы прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия.

8. Фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников. Чем выше оснащенность работников современным торговым оборудованием, тем выше их производительность труда.

9. Состояние материально-технической базы торгового предприятия. Предприятие, располагающее более современной и развитой материально-технической базой, имеют предпосылки для постоянного увеличения розничного товарооборота в долгосрочном периоде. Это влечет за собой увеличение массы получаемой прибыли и повышение рентабельности.

10. Моральный и физический износ основных фондов. Этот фактор является очень важным для повышения рентабельности торговли. Использование изношенных основных фондов, морально устаревшего оборудования не позволяет рассчитывать на увеличение прибыли в перспективе.

11. Применяемый порядок ценообразования. От размера прибыли, включаемой в цену товара, зависит сумма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене товара может привести к обратному результату.

12. Организация работы по взысканию дебиторской задолженности. Своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно – увеличению прибыли.

13. Осуществление режима экономии позволяет относительно снижать текущие затраты торговых предприятий и увеличивать сумму получаемой прибыли. Под режимом экономии понимается не абсолютное, а относительное снижение текущих расходов.

14. Деловая репутация предприятия. Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность.

К основным *внешним факторам, формирующим прибыль* предприятия можно отнести следующие факторы:

1. Емкость рынка. От емкости рынка зависит товарооборот предприятия. Чем больше емкость рынка, тем и больше возможности предприятия по получению прибыли.

2. Развитие конкуренции. Оно оказывает отрицательное влияние на сумму, и уровень прибыли, т. к. оно приводит к усреднению нормы прибыли. Конкурентная борьба требует определенных расходов, снижающих получаемую сумму прибыли.

3. Размер цен, устанавливаемых поставщиками товаров. В условиях конкуренции повышение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному повышению продажных цен. Торговые предприятия стремятся меньше работать с посредниками, выбирать среди поставщиков тех, кто предлагает товары одного уровня качества по более низким ценам.

4. Цены на услуги предприятий транспорта, коммунального хозяйства, ремонтных и других предприятий. Повышение цен и тарифов на услуги увеличивает текущие расходы предприятий, уменьшает прибыль и снижает рентабельность торговой деятельности.

5. Регулирование государством деятельности предприятий. Этот фактор относится к числу основных, определяющих размер прибыли и рентабельности.

В процессе анализа результатов работы предприятия применяются различные *виды прибыли*:

- прибыль (убыток) от реализации товаров;
- прибыль от реализации основных фондов и иного имущества;
- валовая прибыль;
- чистая прибыль;
- налогооблагаемая прибыль;
- прибыль от прочей деятельности предприятия.

Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятия.

Прибыль от реализации товаров определяется как разность между валовым доходом от реализации товаров и издержками обращения

При определении *прибыли от реализации основных фондов* и иного имущества учитывается разница между продажной ценой и остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции. При этом понятие «остаточная стоимость» рассматривается применительно к основным фондам, нематериальным активам, а первоначальная стоимость – для прочего имущества.

В состав доходов от внереализационных операций включаются доходы, полученные от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, не связанных с реализацией товаров, включая суммы, полученные в виде санкций за нарушение хозяйственных договоров.

Валовая прибыль характеризует конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и представляет собой сумму прибыли от реализации товаров, основных фондов и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на величину расходов по этим операциям.

Валовая прибыль с наибольшей полнотой и объективностью показывает результат всех видов хозяйственной деятельности предприятия.

Вся полученная предприятием прибыль (валовая) до налогообложения может быть уменьшена (использована) на суммы доходов от долевого участия в деятельности других организаций, дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим данной организации, а также доходов по государственным ценным бумагам РФ, доходов от сдачи имущества в аренду и других видов использования имущества, отчислений в резервные и другие аналогичные фонды, суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы, и др.

Оставшаяся после этих корректировок валовая прибыль является объектом налогообложения и именуется *налогооблагаемой прибылью*.

После уплаты налога остается так называемая *чистая прибыль*, которая используется организацией самостоятельно на развитие производства, удовлетворение потребительских и социальных нужд, а также для материального поощ-

рения и (в случае нарушения действующего законодательства) уплаты различных штрафов и санкций.

В настоящее время Налоговый кодекс РФ отменил многие льготы, связанные с налогообложением прибыли, создал равные условия деятельности предприятий разных форм собственности и рода деятельности, однако одних этих мер недостаточно для успеха предприятия.

Распределение и использование прибыли

Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия.

Взаимоотношения предприятий и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли. Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели накопления и потребления.

В состав налогов, уплачиваемых предприятием, входят федеральные налоги, налоги субъектов РФ и местные налоги. Налоги начисляются с отнесением их на различные источники.

Часть налогов включается в цену продукции (товара, работ, услуг).

К таким налогам относят налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные и таможенные пошлины.

Некоторые налоги включаются в состав расходов на производство продукции, т. е. относятся на ее собственность или же на их сумму увеличивается стоимость амортизируемого имущества. К ним относятся единый социальный налог, транспортный налог, импортные таможенные пошлины, государственные пошлины, земельный налог, лесной налог, другие ресурсные налоги.

Другие налоги относятся на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, т. е. уменьшают балансовую прибыль предприятия: налог на прибыль, налог на имущество, налог на рекламу.

Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов, распределяется между собственникам (акционерами, учредителями) и самим предприятием. Это распределение зависит от многих факторов.

В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и предоставить их должны в первую очередь собственники. Это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий, и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания, собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть

не меньше процентной ставки на банковский вклад за тот же период, но меньше ставки за кредит.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в Уставе предприятия. В соответствии с Уставом или решением распределительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляется смета расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников, благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, разработку и освоение новой продукции и технологических процессов, совершенствование технологии организации производства, модернизацию оборудования, техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства, расширение предприятия и новое строительство объектов, проведение природоохранных мероприятий. В эту же группу расходов относят расходы на погашение долгосрочных кредитов банка и процентов по ним. Накопленная прибыль предприятия может быть вложена им в уставные капиталы других предприятий, в долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий и т. п.

Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую неустойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

4. Организация производства

4.1. Производственный процесс и принципы его организации

Производство – центральное звено предприятия, где создается конечный продукт, обладающий заданными потребительскими свойствами.

Производство – это создание материальных благ, необходимых для существования и развития общества. Содержание производства определяет трудовая деятельность, предполагающая следующие моменты:

- целесообразную работу или сам труд;
- предмет труда, т. е. все то, на что направлен труд человека;
- средства (орудия) труда – машины, оборудование, инструменты, с помощью которых человек преобразует предметы труда.

Результатом материального производства является создание конечного продукта, обладающего заданными потребительскими свойствами. Изделием называется любой предмет или набор предметов труда, подлежащих изготовлению на предприятии.

Производственный процесс – это совокупность всех действий людей и средств производства, направленных на изготовление продукции.

Производственный процесс состоит из следующих процессов:

- *основные* – это технологические процессы, в ходе которых происходят изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции;
- *вспомогательные* – это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов (изготовление и ремонт инструментов и оснастки; ремонт оборудования; обеспечение всеми видами энергий (электрической, тепловой, пара, воды, сжатого воздуха и т. д.);
- *обслуживающие* – это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов, но в результате которых продукция не создается (хранение, транспортировка, технический контроль и т. д.).

В условиях автоматизированного, автоматического и гибкого интегрированного производств вспомогательные и обслуживающие процессы в той или иной степени объединяются с основными и становятся неотъемлемой частью процессов производства продукции.

Технологические процессы, в свою очередь, делятся на фазы.

Фаза – комплекс работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части технологического процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

Технологический процесс состоит из последовательно выполняемых над данным предметом труда технологических действий – операций.

Операция – часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте (станке, стенде, агрегате и т. д.), состоящая из ряда действий над каждым предметом труда или группой совместно обрабатываемых предметов.

Операции, которые не ведут к изменению геометрических форм, размеров, физико-химических свойств предметов труда, относятся к *нетехнологическим операциям* (транспортные, погрузочно-разгрузочные, контрольные, испытательные, комплекточные и др.).

Операции различаются также в зависимости от применяемых средств труда:

- ручные – выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента;
- машинно-ручные – выполняемые с помощью машин или ручного инструмента при непрерывном участии рабочего;
- машинные – выполняемые на станках, установках, агрегатах при ограниченном участии рабочего (например, установка, закрепление, пуск и остановка станка, раскрепление и снятие детали и т. д.);
- автоматизированные – выполняемые на автоматическом оборудовании или автоматических линиях.

Организация производства – совокупность методов, обеспечивающих наиболее целесообразное соединение и использование во времени и пространстве средств труда, предметов труда и самого труда в целях эффективного ведения производственных процессов и в целом предпринимательской деятельности.

Характер и структура производства зависят от особенностей выпускаемой продукции, типа производства, применяемых орудий и предметов труда и технологических процессов.

Принципы – это исходные положения, на основе которых осуществляется построение, функционирование и развитие производственного процесса.

Соблюдение принципов организации производственного процесса – одно из основополагающих условий эффективной деятельности предприятия.

Основные принципы организации производственного процесса и их содержание приведены в таблице 4.1.

Таблица 4.1

Основные принципы организации производственного процесса

№	Принципы	Основные положения
1	Пропорциональности	Это сочетание производственных мощностей всех подразделений производства. Она позволяет выпускать продукцию нужной номенклатуры, ассортимента и комплектности в установленные сроки и в нужных количествах.
2	Дифференциации	Разделение производственного процесса изготовления одноименных изделий между отдельными подразделениями предприятия (например, по технологическому)

3	Комбинирования	Объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенного вида изделия в пределах одного участка, цеха, производства
4	Концентрации	Сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках и рабочих местах
5	Специализации	Формы разделения труда на предприятии, в цехе. Закрепление за каждым подразделением предприятия ограниченной номенклатуры работ, операций, деталей, изделий
6	Универсализации	Определенное рабочее место или производственное подразделение занято изготовлением изделий и деталей широкого ассортимента или выполнением различных производственных операций
7	Стандартизации	Под принципом стандартизации в организации производственного процесса понимают разработку, установление и применение однообразных условий, обеспечивающих наилучшее его протекание
8	Параллельности	Одновременное выполнение технологического процесса на всех или некоторых его операциях. Реализация данного принципа существенно сокращает производственный цикл изготовления изделия
9	Прямоточности	Требование прямолинейности движения предметов труда по ходу технологического процесса, то есть по кратчайшему пути прохождения изделием всех фаз производственного процесса без возвратов в его движении
10	Непрерывности	Сведение к минимуму всех перерывов в процессе производства конкретного изделия
11	Ритмичности	Выпуск в равные промежутки времени равного количества изделий
12	Автоматичности	Максимально возможное и экономически целесообразное освобождение рабочего от затрат ручного труда на основе применения автоматического оборудования

Производственный процесс, построенный на основе соблюдения вышеназванных принципов, считается рациональным.

Экономическая эффективность рациональной организации производственного процесса выражается в сокращении длительности производственного цикла изделий, в снижении издержек на производство продукции, улучшении использования основных производственных фондов и увеличении оборачиваемости оборотных средств.

4.2. Производственная структура предприятия

Производственная структура предприятия – состав и взаимосвязь между его производственными подразделениями. Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает влияние на технико-экономические показатели производства, структуру управления предприятием, организацию оперативного и бухгалтерского учета.

Производственная структура состоит из четырех ступеней: производство, цех, производственный участок, рабочее место.

Основное производство определяет профиль данного предприятия. Это часть предприятия, где происходит выпуск основной продукции, оно охватывает все процессы, связанные с превращением исходного сырья в готовую продукцию. От организации работы основного производства зависят результаты деятельности всего предприятия.

Вспомогательное производство состоит из процессов материально-технического обслуживания основного производства. К цехам вспомогательного производства относят инструментальные, ремонтные, энергетические. Количество вспомогательных цехов и их размеры зависят от масштаба производства и состава основных цехов.

Обслуживающее производство обеспечивает бесперебойную работу основного производства (складское, транспортное хозяйство).

Побочное производство вырабатывает продукцию из отходов основного производства.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, т. е. пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. При этом должна быть обеспечена прямоточность материальных потоков. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех – основная структурная единица предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношении производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции. Каждый цех получает единое плановое задание, регламентирующее объем выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объем работ.

Цехи и участки создаются по принципу специализации:

- технологической;
- предметной;
- предметно-замкнутой;
- смешанной.

Технологическая специализация основана на единстве применяемых технологических процессов. При этом обеспечивается высокая загрузка оборудования, но затрудняется оперативно-производственное планирование, удлиняется

производственный цикл из-за увеличений транспортных операций. Технологическая специализация применяется в основном в единичном и мелкосерийном производствах.

Предметная специализация основана на сосредоточении деятельности цехов (участков) на выпуске однородной продукции. Это позволяет концентрировать производство детали или изделия в рамках цеха (участка), что создает предпосылки для организации прямого производства, упрощает планирование и учет, сокращает производственный цикл. Предметная специализация характерна для крупносерийного и массового производств.

Если в пределах цеха или участка осуществляется законченный цикл изготовления детали или изделия, это подразделение называется предметно-замкнутым.

Цехи (участки), организованные по *предметно-замкнутому* принципу специализации, обладают значительными экономическими преимуществами, так как при этом сокращается длительность производственного цикла в результате полного или частичного устранения встречных или возвратных перемещений, снижаются потери времени на переналадку оборудования, упрощается система планирования и оперативного управления ходом производства.

Производственный участок – подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, которое осуществляет часть производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Производственные участки, связанные между собой, специализируются подетально и технологически.

Рабочее место – это звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими. Рабочее место предназначено для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции и оснащено соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

4.3. Типы производства

Под *типом организации производства* понимают комплексную характеристику особенностей организации и технического уровня промышленного производства.

Тип производства оказывает большое влияние на масштабы предприятия, формирование его структуры, условия, требования и критерии рациональной организации производства.

Тип производства – совокупность его организационных, технических и экономических особенностей. Тип производства определяется следующими факторами:

- номенклатурой выпускаемых изделий;
- объемом выпуска;
- степенью постоянства номенклатуры выпускаемых изделий;
- характером загрузки рабочих мест.

Различают три основных типа производства – единичное, серийное, массовое.

Единичное производство предусматривает штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления.

Важнейшие особенности данного типа производства заключаются в следующем:

- многономенклатурность выпускаемой продукции, часто неповторяющейся;
- организация рабочих мест по технологической специализации;
- использование универсального оборудования и технологической оснастки;
- наличие большого объема ручных операций;
- большой удельный вес высококвалифицированных рабочих-универсалов, занятых в производственном процессе;
- существенная длительность производственного цикла;
- значительная величина незавершенного производства;
- децентрализация оперативно-производственного планирования и руководства производством;
- сравнительно высокая доля отходов производства;
- относительно большие затраты живого труда.

Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени.

В серийном производстве изделия изготавливаются партиями.

Производственная партия – это группа изделий одного наименования и типоразмера, запускаемых в производство в течение определенного интервала времени при одном и том же подготовительно-заключительном времени на операцию.

Операционная партия – производственная партия или ее часть, поступающая на рабочее место для выполнения технологической операции.

Основные особенности:

- постоянство относительно большой номенклатуры повторяющейся продукции, изготавливаемой в значительных количествах;
- специализация рабочих мест для выполнения нескольких закрепленных операций;
- периодичность изготовления изделий сериями, обработки деталей партиями;
- преобладание специального и специализированного оборудования и технического оснащения и др.

В зависимости от количества одновременно изготавливаемых изделий в серии различают мелко-, средне- и крупносерийное производства.

Массовое производство характеризуется непрерывностью и относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры однородной

продукции в больших количествах. К предприятиям с массовым выпуском продукции можно отнести, например, часовые заводы, швейные и трикотажные фабрики и др.

Массовое производство – высшая форма специализации производства, позволяющая сосредоточивать на предприятии выпуск одного или нескольких типоразмеров одноименных изделий. Непременным условием массового производства является уровень стандартизации и унификации деталей узлов и агрегатов.

Основные особенности массового производства:

- строго установленный выпуск небольшой номенклатуры в огромном количестве;
- специализация рабочих мест для выполнения, как правило, одной закрепленной операции;
- расположение рабочих мест в порядке следования операций;
- большой удельный вес специального и специализированного оборудования и технологического оснащения;
- большая доля комплексно-механизированных, автоматизированных технологических процессов и др.

По типам производства классифицируются предприятия, участки и отдельные рабочие места. Тип производства предприятия определяется типом производства ведущего цеха, а тип производства цеха – характеристикой участка, где выполняются наиболее ответственные операции и сосредоточена основная часть производственных фондов.

Отнесение завода к тому или иному типу производства носит условный характер, поскольку на предприятии и даже в отдельных цехах может иметь место сочетание различных типов производства.

Тип производства оказывает решающее влияние на особенности организации производства, его экономические показатели, структуру себестоимости (в единичном производстве высока доля живого труда, а в массовом – затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды и содержание оборудования), разный уровень оснащенности.

Таблица 4.2

Сравнительная таблица по факторам типов производств

№ п/п	Факторы	Тип производства		
		единичное	серийное	массовое
1	Номенклатура изделий	Большая	Ограниченная	Малая
2	Постоянство номенклатуры	Отсутствует	Имеется	Имеется
3	Объем выпуска	Малый	Средний	Большой
4	Закрепление операций за рабочими местами	Отсутствует	Частичное	Полное
5	Применяемое оборудование	Универсальное	Универсальное + специальное (частично)	В основном специальное

6	Применяемые инструменты и оснастка	Универсальные	Универсальные + специальные	В основном специальные
7	Квалификация рабочих	Высокая	Средняя	В основном низкая
8	Себестоимость продукции	Высокая	Средняя	Низкая
9	Производственная специализация цехов и участков	Технологическая	Смешанная	Предметная

Производственный цикл – это календарный период времени, в течение которого материал, заготовка или другой обрабатываемый предмет проходит все операции производственного процесса или определенной его части и превращается в готовую продукцию (или в готовую ее часть). Он выражается в календарных днях или (при малой трудоемкости изделия) в часах.

Различают простой и сложный производственные циклы.

Простой производственный цикл – это цикл изготовления детали. Сложный производственный цикл – это цикл изготовления изделия. Длительность производственного цикла в большой степени зависит от способа передачи детали (изделия) с операции на операцию. Существуют три вида движения детали (изделия) в процессе ее изготовления:

- последовательный;
- параллельный;
- параллельно-последовательный.

Наиболее экономически эффективной формой организации производственного процесса является *поточное производство*, признаки которого:

- закрепление одного или ограниченного числа наименований изделий за определенной группой рабочих мест;
- ритмическая повторяемость согласованных во времени технологических и вспомогательных операций;
- специализация рабочих мест;
- расположение оборудования и рабочих мест по ходу технологического процесса;
- применение специальных транспортных средств для межоперационной передачи изделий.

При поточном производстве реализуются принципы:

- специализации;
- параллельности;
- пропорциональности;
- прямо точности;
- непрерывности;
- ритмичности.

Поточное производство обеспечивает самую высокую производительность труда, низкую себестоимость продукции, наиболее короткий производственный

цикл. Основой (первичным звеном) поточного производства является *поточная линия*.

При проектировании и организации поточных линий выполняются расчеты показателей, определяющих регламент работы линии и методы выполнения технологических операций.

Такт поточной линии – промежуток времени между выпуском изделий (деталей, сборочных единиц) с последней операции или их запуском на первую операцию поточной линии.

Ритм – это количество изделий, выпускаемых поточной линией в единицу времени, или величина, обратная такту.

Задел – это производственный запас материалов, заготовок или составных частей изделия для обеспечения бесперебойного протекания производственных процессов на поточных линиях.

Различают следующие виды заделов:

- технологический;
- транспортный;
- резервный (страховой);
- оборотный межоперационный.

Синхронизация – это процесс выравнивания длительности операции технологического процесса согласно такту поточной линии. Время выполнения операции должно быть равно такту линии или кратно ему. Методы синхронизации:

- дифференциация операций;
- концентрация операций;
- установка дополнительного оборудования;
- интенсификация работы оборудования (увеличение режимов обработки);
- применение прогрессивного инструмента и оснастки;
- улучшение организации обслуживания рабочих мест и т. д.

Высшей формой поточного производства является автоматизированное производство, где сочетаются основные признаки поточного производства с его автоматизацией. В автоматизированном производстве работа оборудования, агрегатов, аппаратов, установок происходит автоматически по заданной программе, а рабочий осуществляет контроль за их работой, устраняет отклонения от заданного процесса, производит наладку автоматизированного оборудования. Различают частичную и комплексную автоматизацию.

При частичной автоматизации рабочий полностью освобождается от работ, связанных с выполнением технологических процессов. В транспортных, контрольных операциях при обслуживании оборудования, в процессе установки полностью или частично сокращается ручной труд.

В условиях *комплексно-автоматизированного* производства технологический процесс изготовления продукции, управление этим процессом, транспортировка изделий, контрольные операции, удаление отходов производства выполняются без участия человека, но обслуживание оборудования ручное.

Основным элементом автоматизированного производства являются автоматические поточные линии (АПЛ).

Автоматическая поточная линия – комплекс автоматического оборудования, расположенного в технологической последовательности выполнения операций, связанный автоматической транспортной системой и системой автоматического управления и обеспечивающий автоматическое превращение исходных материалов (заготовок) в готовое изделие (для данной автотолнии). При работе на АПЛ рабочий выполняет функции наладки и контроля работы оборудования, а также функцию и загрузки линии заготовками. Основные признаки АПЛ:

- автоматическое выполнение технологических операций (без участия человека);
- автоматическое перемещение изделия между отдельными агрегатами линии.

Автоматические комплексы с замкнутым циклом производства изделия – ряд связанных между собой автоматическими транспортными и погрузо-разгрузочными устройствами автоматических линий.

Автоматизированные участки (цехи) включают в себя автоматические поточные линии, автономные автоматические комплексы, автоматические транспортные системы, автоматические складские системы; автоматические системы контроля качества, автоматические системы управления и т. д.

В условиях постоянно изменяющегося нестабильного рынка (тем более многономенклатурного производства) важной задачей является повышение гибкости (многофункциональности) автоматизированного производства, с тем чтобы максимально удовлетворять требования, нужды и запросы потребителей, быстрее и с минимальными затратами осваивать выпуск новой продукции.

Автоматические поточные линии особенно эффективны в массовом производстве.

Быстрая сменяемость продукции и требования к ее дешевизне при высоком качестве (скажем, в условиях единичного производства) приводит к противоречию: с одной стороны, низкие производственные издержки (при прочих равных условиях) обеспечиваются применением автоматических линий, специального оборудования; с другой стороны, проектирование и изготовление такого оборудования нередко превышают 1,5–2 года (даже в настоящих условиях), то есть к моменту начала выпуска изделия оно уже морально устаревает.

Применение же универсального оборудования (неавтоматического) увеличивает трудоемкость изготовления, то есть цену, что неприемлемо для рынка. Эта задача решается при создании гибкой производственной системы, в которой происходит интеграция:

- оборудования;
- материальных потоков (заготовок, деталей, изделий, приспособлений, оснастки, основных и вспомогательных материалов);
- основных, вспомогательных и обслуживающих процессов производства;

- обслуживания за счет слияния всех обслуживаемых процессов в единую систему;
- потоков информации для принятия решения по всем подразделениям системы, а также средств отображения информации;
- персонала за счет слияния профессий (конструктор–технолог–программист–организатор).

5. Экономическая деятельность предприятия

5.1. Планирование деятельности предприятия

Во многих западных странах и фирмах, по примеру экономического развития Советского Союза, получило развитие непрерывное планирование, при котором, на основе долгосрочных планов развития предприятия, ежегодно конкретизируются планы предстоящего года и уточняются показатели на следующие два-три года. В результате предприятие постоянно имеет перспективный план и последовательно добивается повышения его обоснованности. Такой подход к планированию должен стать правилом для всех хозяйствующих субъектов.

Планирование как элемент системы функционирования предприятия обеспечивает:

- мотивирование руководителей и специалистов постоянно мыслить перспективно;
- осуществление четкой координации предпринимаемых предприятием усилий;
- определение предприятием своих задач и установление показателей деятельности для последующего контроля;
- поиск, вовлечение в производство новых ресурсов и более рациональное их распределение;

– подготовка предприятия (организации) к внешним переменам.

Ответственным этапом планирования является постановка целей.

В процессе планирования преследуются три основных типа целей:

- задачи, которые необходимо достичь в пределах планируемого периода;
- цели, к которым предполагается приблизиться в рамках планируемого периода или которые могут быть достигнуты позднее;
- идеалы, которые не считаются достижимыми, но к которым предусматривается приближение в планируемом периоде или за его пределами.

В экономической литературе нас убеждают, что целью любого предприятия является максимум прибыли. Большинство должностных лиц на каждом предприятии также понимают эту цель. Однако на практике наиболее распространенными являются следующие цели: удовлетворительная прибыль, которая выражается в процентах на вложенный капитал собственника; увеличение продаж, выраженное в темпах прироста в процентах или в сумме по сравнению с итогами работы компании за предшествующий период; рост или удержание доли рынка, выраженный в виде процента продаж в общем их объеме по группе или на данной территории. Очень редко ставятся новые цели. Перечисленные цели ежегодно количественно уточняются.

Все хозяйствующие субъекты должны рассматривать план как систему, которая состоит из взаимосвязанных элементов:

1. *Концептуальное планирование* – выработка концепции развития предприятия. Концептуальное планирование предприятия предусматривает определение основной миссии предприятия: материальную составляющую – какие виды продукции или услуги может производить предприятие, финансовую – каких финансовых результатов может обеспечить планируемая деятельность и какие социальные задачи решает деятельность предприятия – для собственника, для общества и для коллектива работников.

2. *Стратегическое планирование* развития предприятия, которое представляет собой совокупность путей и обоснование способов достижения этих целей – какие ресурсы необходимо вовлечь в производство для достижения целей, задуманных в концептуальном плане развития.

3. *Текущее (оперативное) планирование*, в которых увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год. Этот план охватывает производство, сбыт, исследования и разработки, снабжение, маркетинг, развитие персонала и финансовые ресурсы. Очень часто по мере выполнения годового плана его результаты анализируются и учитываются при коррективе или пересмотре стратегического плана.

4. Текущее планирование конкретизируется *календарными планами*, предусматривающими детальную проработку текущего плана по решению конкретных вопросов деятельности предприятия в декаде, месяце, квартале и т.п. Этот план имеет узкую направленность, высокую степень детализации и характеризуется использованием различных приемов и методов при его обосновании.

5. *Бизнес-планирование*. Для решения отдельных специфических задач разрабатывается бизнес-план: по привлечению инвестиций для расширения производства (инвестиционный бизнес-план), развития инновационной деятельности, создании новых видов бизнеса (инновационный бизнес-план), решения финансовых проблем по текущей деятельности предприятия (внутренний бизнес-план текущей деятельности). Важную роль может выполнить бизнес-план при решении вопросов выхода из кризиса неплатежей. В современных условиях он может использоваться как инструмент процесса приватизации государственной и муниципальной собственности.

По типам целей, учитываемым в планировании, планирование может быть определено как *оперативное, тактическое, стратегическое или нормативное*.

Оперативное планирование представляет собой выбор средств решения задач, которые установлены вышестоящим руководством, а также являются традиционными для предприятия, например, распределение выпуска продукции по объему, номенклатуре и срокам, установленным вышестоящим руководством.

Такое планирование бывает обычно краткосрочным. Основная его задача состоит в выборе необходимых средств и ресурсов для выполнения заданных объемов работы или стоящих оперативных задач. Оперативное планирование осуществляется в основных подразделениях предприятия самостоятельно.

Тактическое планирование заключается в обосновании задач и средств, необходимых для достижения заранее установленных или традиционных целей. Например, тактическая цель завоевать лидерство на рынке в ближайшие пять лет может быть задана отделу маркетинга руководством предприятия. Отдел должен разработать пятилетний план по сокращению разрыва между предприятием и существующим лидером на рынке. Далее выбираются необходимые средства достижения поставленных целей в будущем.

Тактическое охватывает взаимосвязи, сложившиеся внутри подсистем или цехов, а также между подразделениями и предприятием в целом.

Стратегическое планирование включает выбор и обоснование средств, задач и целей для достижения заданных или традиционных для предприятия идеалов. В качестве стратегических идеалов предприятие может выбрать экономический рост, непрерывное развитие человеческого потенциала, периодическое обновление выпускаемой продукции, выход на мировой рынок и т. п. Такое планирование, как правило, бывает долгосрочным.

Стратегическое планирование учитывает существующие взаимоотношения не только внутри предприятия, но и различные отношения между организацией как целой системой и ее внешними деловыми партнерами и всем окружением, с которым она непосредственно взаимодействует и на которое сама оказывает определенное влияние.

Нормативное планирование требует открытого и обоснованного выбора средств, задач, целей и идеалов. Оно не имеет установленных границ или фиксированного горизонта. В таком планировании решающую роль играет правильный выбор идеала или миссии фирмы.

Нормативное планирование распространяется на все внутренние и внешние взаимоотношения, включая связи между предприятием и его фоновым окружением, на какое оно не оказывает влияния, но которое само на него воздействует.

Рассмотренные четыре вида планирования по типам целей имеют весьма широкое распространение как на отечественных предприятиях, так и на зарубежных фирмах.

5.2. Бизнес-планирование

Бизнес-план представляет собой документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения.

Бизнес-план – это плановый документ, дающий возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, а также ответить на вопрос: «стоит ли вкладывать деньги в данный проект?».

Основными объектами бизнес-планирования в свободных экономических отношениях служат высокодоходные и конкурентоспособные инновационные проекты. Как известно, современный рынок, основанный на соблюдении всеми производителями и потребителями равновесия между спросом и предложением

и соизмерении своих доходов и расходов, всегда будет отдавать предпочтение в кредитовании и финансировании тем производственным, предпринимательским или коммерческим предложениям, которые в будущем дадут наибольший социально-экономический результат. Бизнес-планы в основном предназначаются для того, чтобы способствовать выходу на рынок высококонкурентных новых видов товаров и услуг.

Основные причины составления бизнес-плана:

1. Возможность обнаружить проблемы «на бумаге» до того, как они возникли

Новое дело – это всегда некоторый прогноз развития событий. Здесь обязательна попытка для самого себя уяснить основные направления бизнеса, его сильные и слабые стороны, прикинуть примерный объем денег.

2. Без бизнес-плана практически невозможно привлечение инвестиций

Здесь могут возразить: в объявлениях некоторых банков прямо говорится, что «бизнес-план не нужен». Учтите: это лишь рекламная уловка. На самом деле – либо банки просят заполнить развернутую анкету, которая называется «кредитная заявка» (это по сути – сокращенный вариант бизнес-плана), либо они хотят, чтобы бизнес-планом занялась «близкая» банку структура.

3. Бизнес-план – это стандартный документ ознакомления с предприятием и обязательное требование со стороны цивилизованного рынка

Бизнес-план – это элемент имиджа вашего предприятия. Значительно убедительнее выглядит человек, который знает, как будет развиваться его фирма в течение ближайших лет, чем тот, который затрудняется ответить на этот вопрос.

Не удивляйтесь, если зарубежные партнеры попросят разрешения ознакомиться с бизнес-планом вашей фирмы, основными направлениями ее развития на ближайшее время или с другими аналогичными документами. На Западе принято, что такой документ существует, и с ним идет постоянная работа.

4. Бизнес-план – это инструмент контроля и управления

В одной из компаний бизнес-планирование начинается от отдельной сделки. На специальном бланке под названием «Бизнес-план сделки» менеджер доказывает, почему товар надо купить у определенного поставщика, просчитывает срок его поступления, прикидывает, когда нужно делать платежи, показывает прибыльность сделки для предприятия (= обоснование краткосрочного кредита в коммерческом банке). На этом бизнес-плане ставится виза руководителя. После утверждения бизнес-плана идет отслеживание поступления товара и контроль за реализацией. Ежедневно руководитель компании или его заместитель на экране компьютера сравнивают прогноз реализации и ее реальный ход. Если реализация идет в рамках программы, то менеджеру обеспечена максимальная премия. Если отклонения больше определенного процента, то это сигнал к принятию организационных решений.

Задачи, решаемые при разработке бизнес-плана:

– получение и подготовка достоверной исходной (статистической, аналитической и прогнозной) информации для проработки проекта. При этом следует

помнить, что результаты принятых решений, полученные в итоге, напрямую зависят от качества исходных данных. Кроме того, любые изменения, вносимые в исходную информацию на конечной стадии разработки проекта, влекут за собой пересчет всего проекта;

- четкое понимание содержания инвестиционных мероприятий, их целей, т. е. поиск наиболее рациональных и эффективных путей реализации поставленных целей;

- всесторонняя и объективная оценка эффективности планируемых инвестиций.

К разработке бизнес-планов привлекаются технологи, экономисты, финансисты, кадровые работники, юристы, менеджеры – при непосредственном участии и под руководством директора предприятия.

Специалисты, занимающиеся разработкой бизнес-плана должны иметь знания и практические навыки для выполнения следующих работ:

- исследовать рынок, определять виды и объемы продаж продукции, пользующейся высоким спросом;

- прогнозировать динамику спроса, предложения и уровень рыночных цен на выпускаемую продукцию;

- разрабатывать бизнес-планы производства новых конкурентоспособных товаров и определять их эффективность и безубыточность;

- координировать работу персонала предприятия, привлекать способных сотрудников и предоставлять им необходимые полномочия и свободу в сфере их деятельности;

- проводить анализ и контроль результатов производственно-хозяйственной деятельности и т. д.

Ценность бизнес-плана не ограничивается необходимостью убедить инвесторов в том, что у предприятия есть достойная поддержки бизнес-идея. Он имеет важное значение и для управленческого персонала фирмы, поскольку точно определяет содержание целей предприятия, а также время и пути их достижения.

Руководителям предприятия важно понимать, что все исследования и расчеты они проводят, прежде всего, для себя. Они сами должны убедиться в эффективности и перспективности задуманных мероприятий, чтобы затем убедить в этом и потенциального инвестора.

Существует несколько целей составления бизнес-плана. В соответствии с этими целями принято выделять следующие виды бизнес-планов:

1. Полный бизнес-план коммерческой идеи – изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

2. Концепт бизнес-плана коммерческой идеи или инвестиционного проекта – основа для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможного вовлечения в проект.

3. Бизнес-план компании (группы) – изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.

4. Бизнес-план структурного подразделения – изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

5. Бизнес-план (заявка на кредит) для получения на коммерческой основе заемных средств от организации-кредитора.

6. Бизнес-план (заявка на грант) для получения средств из государственного бюджета или благотворительных фондов для решения острых социально-политических проблем с обоснованием прямых и косвенных выгод для региона или общества в целом от выделения средств или ресурсов под данный проект.

7. Бизнес-план развития региона – обоснование перспектив социально-экономического развития региона и объемов финансирования соответствующих программ для органов с бюджетными полномочиями.

8. Инновационные проекты исследования и развития – проекты разработки нового продукта, исследования в области менеджмента и маркетинга или нового пакета программного обеспечения. К ним также относятся новшества в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Преобладающее большинство бизнес-проектов носит инвестиционный (затратный) характер. Величина инвестиций, необходимых для осуществления бизнес-проекта, зависит от всех перечисленных оснований их классификации и, прежде всего, от масштаба, длительности и сложности проекта.

К инвестиционным проектам обычно относят проекты, в которых главной целью является вложение средств в различные виды бизнесов с целью получения прибыли.

Структура бизнес-плана:

1. *Титульный лист:* название и адрес фирмы; имена и адреса учредителей; суть предлагаемого проекта; стоимость проекта.

2. *Резюме:* основные положения предлагаемого проекта (не более одной страницы).

3. *Анализ отрасли:* текущая ситуация и тенденции ее развития; потенциальные конкуренты; предполагаемые потребители.

4. *Сущность предлагаемого проекта:* выпускаемая продукция; выполняемые работы и услуги; необходимые помещения и оборудование; требуемый административный и производственный персонал; сведения о самом предпринимателе и его партнерах.

5. *Производственный план*: содержание технологического и производственного процессов; предполагаемые субподрядчики и партнеры; стоимость основных производственных фондов; номенклатура и объем выпуска продукции; перечень применяемых материалов; поставщики сырья.

6. *План маркетинга*: предполагаемые цены на продукцию; возможные каналы сбыта; реклама продукции; прогноз новых видов изделий; целевые показатели.

7. *Организационный план*: форма собственности; сведения о партнерах (пайщиках); мера ответственности партнеров; состав руководящих органов; организационная структура фирмы; распределение обязанностей и функций.

8. *Финансовый план*: план доходов и расходов; денежные поступления и платежи; балансовый план; точка самоокупаемости; основные источники денежных средств; порядок использования доходов.

9. *Оценка рисков*: слабые стороны предприятия; вероятность появления новых технологий; альтернативные стратегии; надежность партнеров и поставщиков.

10. *Приложения*: перечень основных документов.

Основные показатели бизнес-плана с учетом специфики российской экономики:

- наименование инвестиционного проекта и его краткое описание;
- цель проекта и сроки его реализации;
- срок окупаемости инвестиций;
- ожидаемые результаты от реализации проекта (прирост производства продукции и прибыли, рост экспорта, повышение качественных характеристик);
- предполагаемая стоимость проекта (общая стоимость, в том числе привлечение средств из областного бюджета);
- предельно минимальный срок кредита;
- форма гарантии возврата ссуды (залог земли, недвижимость, оборудование, страховка);
- план инвестиций и срок возврата ссуды по месяцам года;
- основные рынки сбыта продукции и конкуренты;
- результаты реализации проекта (новые рабочие места, закупка технологии, оборудования);
- структура себестоимости по основным статьям расходов и т. д.

Наиболее полный учет динамики реализации проекта при подготовке и анализе бизнес-плана возможен с использованием специализированных компьютерных систем экономического и финансового моделирования, приспособленных для решения подобных задач.

Правильный выбор и эффективное использование компьютерных программных продуктов позволяют значительно улучшить качество самих бизнес-планов. Кроме того, применение авторитетных, лицензированных систем укрепляет авторитет инициаторов проекта и повышает финансово-экономическую привлекательность последнего.

В настоящее время существует весьма широкий спектр специализированных программных продуктов. В России наиболее часто применяют пакеты прикладных программ: COMFAR (Computer Model for Reporting) и PROPSPIN (Project Profile Screening and Preappraisal Information System), созданные при Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO), а также пакет «Альт-Инвест» фирмы «Альт» (Санкт-Петербург) и пакет «Project expert» фирмы «Про-Инвест Консалтинг».

Указанные продукты включают достаточно подробный анализ финансового состояния бизнес-проекта с целью отследить основные стадии реализации как всего проекта в целом, так и его основных этапов.

5.3. Информационные ресурсы и их роль в управлении предприятием

Информационные ресурсы являются в настоящее время одними из наиболее дорогостоящих и важных для успешного функционирования фирмы. Широко употребляемое выражение «информация – это власть» отражает реальное положение вещей в бизнесе.

В. С. Юкаева определяет информацию, используемую в менеджменте, как «сведения об объекте управления, явлениях внешней среды, их параметрах, свойствах и состоянии на конкретный момент времени».²

Информация обладает двумя свойствами, делающими ее незаменимой в процессе управления:

- способностью отображать события, процессы, явления;
- возможностью преобразовываться, обрабатываться, храниться, многократно использоваться, обеспечивая тем самым возможность получения сведений о прошлом, настоящем и будущем.

При принятии управленческих решений огромную роль играет также невербальная информация: мимика, движения, физические качества лица, передающего и получающего информацию.

Основное внимание, тем не менее, мы будем уделять вербальной информации, классификация которой наиболее полно представлена в учебнике В. Р. Веснина.³ Автор классифицирует информацию по ряду позиций, в частности:

- по носителям (электронные, вещественные и т. п.)
- по направлению движения (входящая и исходящая, внутренняя).

² Юкаева В. С. Управленческие решения. – М.: Дашков и К, 1999. – С. 16

³ Веснин В. Р. Основы менеджмента. – М.: ИМПЭ, 1999. – С. 233–234

Входящая информация представляется вполне объективной и надежной, но в то же время может включать невольную или целенаправленную дезинформацию, что требует пристального контроля. Контроль необходим также за исходящей информацией, чтобы в ее составе не было сведений, представляющих коммерческую тайну или способных создать во внешней среде неблагоприятное впечатление о компании.

Источники информации условно можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние.

Внешняя информация – это, во-первых, информация, являющаяся результатом деятельности других организаций и зафиксированная в монографиях, статьях в журналах и сборниках, докладах на семинарах и совещаниях; во-вторых, сведения, которые получены в ходе деловых встреч и переговоров, проводимых сотрудниками функциональных подразделений фирмы (снабжение, сбыт, маркетинг, технология), о состоянии дел у партнеров и конкурентов. Такого рода информация может быть получена и от третьих лиц: покупателей, сотрудников государственных и частных кредитных, страховых, инвестиционных организаций; в-третьих, официальные публикации законодательных актов, инструкций, отчетов крупнейших банков и акционерных обществ о состоянии баланса, размерах прибыли и т. п.; в-четвертых, сведения из Internet и долговременной памяти собственной компьютерно-информационной системы.

Внутренняя информация – это информация о результатах (положительных или отрицательных) предыдущих решений, являющаяся следствием обратной связи – отчетов нижестоящих работников и организаций, поступающих в процессе контроля: бухгалтерская и статистическая отчетность, внутренний аудит и т. п. Внутреннюю информацию можно классифицировать с точки зрения:

- содержания (экономическая, правовая, техническая и пр.);
- спектра применимости (одноцелевая – связана с решением одной конкретной проблемы; многоцелевая – используется при решении нескольких различных проблем);
- назначения (отчетная служит для анализа; оперативная – для корректировки деятельности организации; отчетная информация бывает статистической, т. е. собираемой в определенные сроки в стандартной форме и частично предоставляемой государственным органам, и нестатистической);
- роли в управлении (основная информация имеет важное значение; вспомогательная – самостоятельного значения не имеет);
- степени готовности для использования (первичная информация представляет собой совокупность несистематизированных данных, полученных непосредственно из их источника и содержащих много лишнего; промежуточная информация содержит сведения, прошедшие через процесс предварительной «очистки» и систематизации, позволяющей решить вопрос о конкретных направлениях и способах их дальнейшего использования; конечная информация дает возможность принимать обоснованные управленческие решения; проме-

жуточная и конечная информация является, таким образом, вторичной, производной);

- степени важности (особо важная информация – включающая сведения, необходимые для выполнения задачи: указания, предписания, инструкции; желательная: об итогах работы, перспективах на будущее, внутренней жизни и т. п. – без которой можно обойтись);

- полноты (частичная информация может использоваться лишь в совокупности с другой; комплексная – дает всесторонне исчерпывающие сведения об объекте и позволяет непосредственно принимать любые решения);

- предназначения (универсальная информация необходима для решения любых задач, функциональная – родственных, индивидуализированная – данной, конкретной, уникальной проблемы);

- характера потребления (постоянная информация используется в неизменной форме в течение длительного времени, например, законодательные акты, нормативы; она фиксируется на более стойких носителях и должна быть общедоступной; переменная – используется в течение короткого срока и часто бывает одноразовой);

- степени надежности (достоверная и вероятностная информация. Характер последней может быть обусловлен принципиальной невозможностью получить из существующего источника надежные сведения, так как имеющиеся методы не позволяют это сделать из-за неизбежных искажений при их передаче, распространения заведомо ложных сведений);

- способа распространения (устная, письменная и комбинированная информация. Форма передачи информации оказывает большое психологическое воздействие, например, устная информация, как правило, эффективней письменной).

Требования, предъявляемые к информации, могут касаться ее количества и качества. Количественные характеристики информации, т. е. ее объем, необходимый для принятия решения, зависят от сложности рассматриваемой задачи, времени, которым располагает лицо, принимающее решение, квалификации и опыта.

Вся получаемая разнородная информация должна быть упорядочена по определенным классификационным принципам для того, чтобы облегчить ее использование при принятии решений. Классификация должна предусматривать такие признаки решения, как поле принятия, характер и уровень принимаемого решения. Иначе говоря, должна быть создана *информационная система*, которая позволит удовлетворять потребности пользователей любого уровня путем обращения к банку данных или поиску и выдачи информации, обеспечивая достоверность информации и защиту ее от постороннего вмешательства.

Информационная система управления должна содержать следующие *элементы*:

- массивы информации;
- коммуникационный процесс;
- коммуникации между уровнями управления и подразделениями;
- коммуникации между предприятием (организацией) и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.);
- характеристику общей схемы информационных потоков в организации;
- информационный процесс (передача, преобразование, хранение, оценка и использование информации);
- средства передачи и преобразования информации;
- документооборот предприятия и его характеристику;
- организация делопроизводства, рационализация документооборота предприятия;
- пути устранения недостатков коммуникационного процесса;
- совершенствование коммуникаций в организации.

Информационный процесс осуществляется с помощью межличностной коммуникации, являющейся основой построения коммуникационных систем, т.е. цепочки связей между участниками определенного процесса, в результате которого перемещается информация, необходимая для принятия решения. Коммуникационный процесс включает следующие этапы:

- отправитель информации;
- кодирование информации, или формирование сообщения;
- канал связи;
- получатель информации;
- обратная связь.

Информация тем точнее, чем меньше этапов она проходит в процессе продвижения от источника к получателю.

Сама связь между источником и получателем, оформленная в виде определенных фиксированных связей, носит название *коммуникационной сети*. Коммуникационные сети предполагают наличие разнообразных способов связей между участниками информационного процесса и характеризуются определенным техническим и структурным взаимодействием.

Последнее десятилетие XX в. кардинально изменило процесс информационного обеспечения принятия управленческого решения за счет компьютеризации сбора и обработки информации. Это коснулось, прежде всего, ускорения сбора информации и возможности анализа альтернатив принятия решения.

Внедрение ЭВМ в информационный процесс не только повысило скорость сбора информации, но и в корне изменило всю информационно-коммуникационную технологию, позволив создавать единые базы данных для множества пользователей и тем самым обеспечивать не последовательное, а параллельное принятие и реализацию комплекса решений (реинжиниринг).

5.4. Аналитическая деятельность на предприятии

Аналитическая деятельность предприятия строится на анализе основных показателей эффективности деятельности предприятия:

Организационно-управленческое обеспечение:

1. Наличие организационного проекта управления предприятием.
2. Динамика прибыли предприятия.
3. Степень автоматизации и технической обеспеченности рабочих мест управленческого персонала.

Управление финансами:

1. Выручка от реализации.
2. Себестоимость единицы продукции (услуги).
3. Дивиденды по акциям.
4. Срок окупаемости капиталовложений.
5. Курс акции и доход на акцию.
6. Коэффициент финансовой устойчивости.
7. Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств.
8. Фондоотдача, фондоемкость.
9. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.
10. Оборачиваемость собственного капитала.

Инновации и организационное развитие:

1. Коэффициент общей ликвидности.
2. Абсолютный коэффициент ликвидности.
3. Доля собственного капитала в оборотных средствах.

Управление качеством:

1. Показатели экономичности материальных и трудовых ресурсов
2. Показатели технологичности: трудоемкость, материалоемкость изделия, себестоимость.
3. Показатели транспортабельности.
4. Социально-ориентированные показатели: эргономические, экологические, безопасности, эстетические.
5. Обобщающие показатели: показатели стандартизации и унификации, показатели патентно-правовые.
6. Экономические показатели качества.

Маркетинг и сбыт:

1. Доля рынка.
2. Объем реализуемой продукции.
3. Емкость рынка.
4. Балансовая прибыль.
5. Рентабельность закупок.

Управление производством:

1. Коэффициент устойчивости номенклатуры.
2. Длительность производственного цикла.
3. Почасовые и суточные графики исполнения.
4. Материалоемкость, энергоемкость.
5. Затраты предприятия по себестоимости.
6. Себестоимость продукции по основной номенклатуре.
7. Коэффициент выхода готовой продукции.
8. Использование производственной мощности.
9. Коэффициент износа и обновляемости оборудования.
10. Коэффициент ритмичности выпуска.
11. Достаточность амортизационных отчислений на воспроизводство производственного фонда.
12. Нормативные запасы производства.
13. Сверхнормативные запасы производства.

ООТиЗ и работа с персоналом:

1. Соответствие квалификации работников и квалификации работ.
2. Текучесть кадров.
3. Соотношение численности основных и производственных работников.
4. Удельный вес АУП в общей численности персонала.
5. Коэффициент использования рабочего времени.
6. Коэффициент потерь рабочего времени.
7. Доля технически обоснованных норм.
8. Трудоемкость на рубль объема продукции.
9. Удельный вес оплаты труда в объеме выручки (или в общих затратах по себестоимости).
10. Средняя заработная плата персонала.
11. Соотношение темпов роста производительности труда и темпов роста заработной платы.

Для оценки экономической деятельности предприятий малого бизнеса чаще всего применяются показатели рентабельности.

Рентабельность производства по выручке, которая выражается отношением балансовой прибыли или дохода предприятия к объему реализованной продукции за расчетный период.

Рентабельность продукции (R_{np}) исчисляется как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя рентабельности целесообразно при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибылью (убыточностью) отдельных видов изделий, при внедрении в производство новых видов продукции и

снятии с производства неэффективных изделий. Рентабельность продукции исчисляется по формуле:

$$R_{\text{пр}} = (\text{Пр} / \text{Сп}) \times 100 \%, \quad (5.1)$$

где Пр – прибыль от реализации продукции, работ, услуг предприятия, руб.;

Сп – полная себестоимость реализованной продукции, р.

Рентабельность продаж (оборота) – Rп:

$$R_{\text{п}} = \text{Пр} / \text{В} \times 100 \%, \quad (5.2)$$

где Пр – прибыль от реализации продукции, работ, услуг;

В – выручка от реализации продукции, работ, услуг.

Данный коэффициент показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализуемой продукции. Рост показателя свидетельствует или о росте цен на продукцию при постоянных затратах на производство реализованной продукции, или о снижении затрат на производство при постоянных ценах. Соответственно, снижение рентабельности продаж свидетельствует о росте затрат на производство при постоянных ценах на продукцию или о снижении цен на реализованную продукцию рассматриваемого предприятия, т. е. о падении спроса на нее.

В качестве одного из важнейших показателей деятельности предприятия выступает *минимальный безубыточный объем производства и реализации продукции*, который характеризует минимальный объем реализации продукции, ниже которого производство становится убыточным. Определяется он по формуле:

$$V_{\text{min}} = Z_{\text{пост}} / (\text{Ц}_{\text{реал}} - Z_{\text{пер.ед}}), \quad (5.3)$$

где V_{min} – минимальный безубыточный объем производства, ед;

$Z_{\text{пост}}$ – условно-постоянные затраты за расчетный период времени, руб.;

$\text{Ц}_{\text{реал}}$ – цена реализации единицы продукции, руб.;

$Z_{\text{пер.ед}}$ – переменные затраты на единицу продукции, руб.

Коэффициент использования производственной мощности, рассчитываемый по следующей формуле:

$$K = \text{В} / M_{\text{ср.г.}}, \quad (5.4)$$

где В – количество фактически выработанной продукции предприятия в течение года в натуральных или стоимостных единицах измерения;

$M_{\text{ср.г.}}$ – среднегодовая производственная мощность в тех же единицах измерения.

Минимальный безубыточный объем производства и реализации продукции, можно определить графическим методом.

Необходимые условия и данные для построения графика:

– необходим факт наращивания производства по месяцам (кварталам или

годам) до достижения уровня производства, соответствующего расчетной производственной мощности предприятия;

– рекомендуемые темпы освоения производства в учебных целях: 1-й месяц – 40 %, 2-й месяц – 60 %, 3-й месяц – 80 %, 4-й и последующие месяцы – 100 % от расчетной производственной мощности;

– переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб./ед.;

– условно-постоянные расходы на месяц, руб./месяц (сезон);

– принятая для расчетов цена (средняя цена) реализации продукции, руб./ед.;

– число месяцев деятельности в году (12 или сезон).

По горизонтальной оси откладывается время с делением на одинаковые периоды, например: месяцы, кварталы. По вертикальной оси (оси Y) – затраты и объемы реализации (выручка) в руб., как это показано на рисунке 5.1.

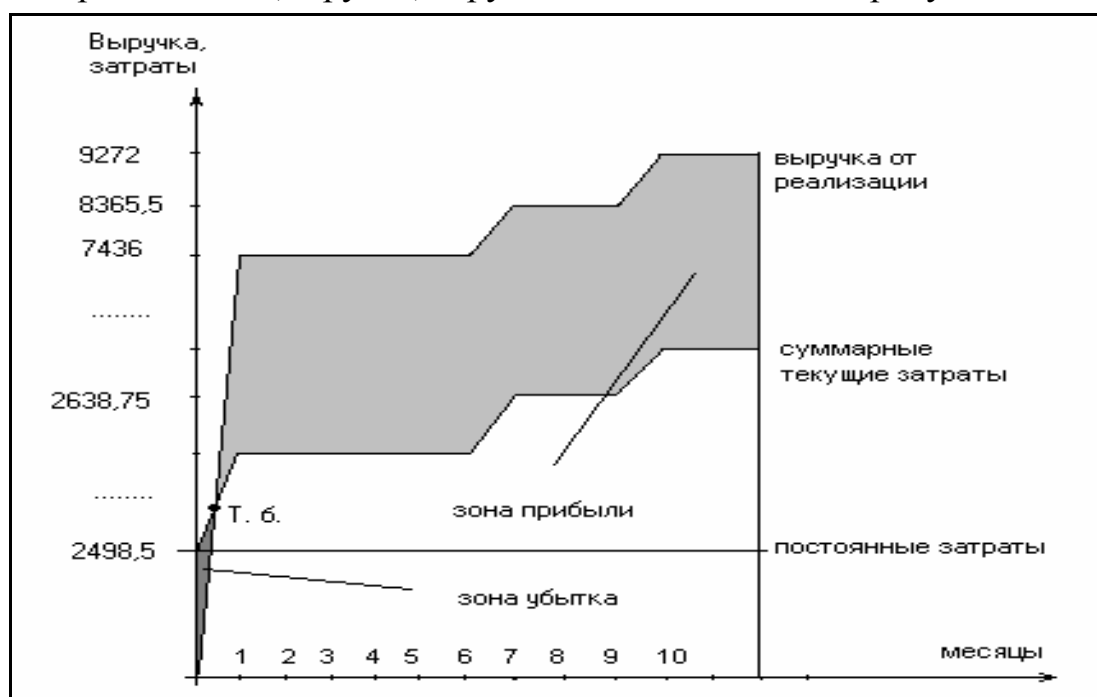


Рис. 5.1. График безубыточности

Величина постоянных затрат должна соответствовать каждому отдельному периоду времени и откладываться соответственно по вертикали. Если не происходит никаких изменений в составе условно-постоянных затрат, то эти точки дадут горизонтальную линию, параллельную оси X. Переменные затраты зависят от объема производства и с ростом объема растут пропорционально ему. При этом за точку отсчета принимаем соответствующую этому периоду величину условно-постоянных расходов, т. е. в сумме они должны составить полные издержки в данном месяце. Выручка от реализации берет начало от нуля и по периодам времени соответственно рассчитывается умножением объема реализации в физических единицах на цену единицы продукции. Данные для по-

строения графика безубыточности рассчитываются в соответствии с формой, приведенной в таблице 5.1.

Таблица 5.1

Расчетные данные для построения графика безубыточности

№ месяца, коэф. освоения	Объем реализации в месяц, ед.	Условно-постоянные затраты в месяц, руб.	Перемен. затраты на ед. прод., руб.	Перемен. затраты за месяц, руб.	Суммарн. текущие затраты за месяц, руб.	Объем реализации за месяц, руб.	Валовая прибыль (убыток) в месяц, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8

Точка пересечения линии выручки от реализации с линией общих затрат определяет точку безубыточности (Тб), которая наступает (в нашем условном примере) в первом же месяце работы.

Точка безубыточности по объему реализации совпадает с минимальным, безубыточным объемом производства, рассчитанного по формуле 5.4. В отличие от аналитической формулы, график безубыточности позволяет определить время наступления этой точки.

Материальные затраты составляют значительную долю всех затрат на производство продукции, работ, услуг. *Рациональное использование материалов – один из важнейших факторов роста производства и снижения себестоимости продукции, и, следовательно, роста прибыли и уровня рентабельности.* Анализ эффективности использования материальных ресурсов выполняется в следующих основных направлениях:

- анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами;
- анализ обоснованности норм расхода материальных ресурсов;
- обоснование оптимальной потребности в материальных ресурсах;
- анализ обоснованности цен на приобретение материальных и энергетических ресурсов.

Условием бесперебойной работы предприятия является полная *обеспеченность материальными ресурсами.* Потребность в материальных ресурсах определяется потребностью на выполнение производственной программы, на капитальное строительство, на ремонтные нужды и необходимыми запасами материальных ресурсов на конец периода;

- в натуральных единицах измерения, что необходимо для установления потребности в складских помещениях и др.;
- по стоимости (в денежной оценке для выявления потребности в оборотных средствах, для увязки с финансовым планом);
- в днях обеспеченности – для планирования и организации контроля.

Большие потери имеют место из-за *неритмичной поставки сырья и материалов*, в связи с чем предприятия простаивают и недополучают продукцию, а соответственно и прибыль. Для определения этих потерь необходимо количест-

во человеко-часов простоя из-за отсутствия материалов умножить на плановую среднечасовую выработку продукции.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов делятся на обобщающие и частные (таблица 5.2.). По аналогичной схеме анализируются затраты на энергетические ресурсы.

Таблица 5.2

Обобщающие показатели эффективности использования материальных ресурсов

Показатели	Алгоритм расчета	Обозначения в алгоритме
1. Материалоемкость продукции	$M_e = M_z / V_p$	M_e – материалоемкость продукции; M_z – сумма материальных затрат; V_p – объем продукции (работ, услуг)
2. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции	$M_z = M_z \times 100 \% / C_p$	M_z – удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %; C_p – полная себестоимость продукции (работ, услуг)
3. Коэффициент использования всех материалов	$K_i = M_{zф} / M_{z''}$	K_i – коэффициент использования всех материалов; $M_{zф}$ – сумма фактических материальных затрат; $M_{z''}$ – условная величина материальных затрат, рассчитанная, исходя из плановых калькуляций и фактического выпуска и ассортимента

5.5. Учет и контроль на предприятии

Какой бы ни была организация, какая бы организационная культура в ней не присутствовала, какого бы уровня развития коллектив не был, важно знать, что «без контроля начинается хаос и объединить деятельность каких-либо групп становится невозможным».

Необходимость контроля подтверждается целым рядом доводов:

- для определения поощрения адекватного оценке трудовой деятельности или полученным результатам. Так как поощрение является основным мотивирующим фактором, то, следовательно, по закону мотивации, для повышения его значимости среди персонала организации форма и объем поощрения должны соответствовать проделанной работе и/или полученным результатам;
- как средство, побуждающее работников к самому процессу работы и выполнению определенных нормативов;
- для учета сделанных ошибок с целью определения тех действий, которыми эти ошибки были вызваны. Это требуется, в первую очередь, для того,

чтобы показать малоопытным сотрудникам их ошибки, неверные шаги и вытекающий отсюда результат, а также преследует цель повысить их опыт и исключить подобные ошибки в дальнейшем. Таким образом, контроль вступает и в роли средства, обеспечивающего обратную связь;

– для руководителя, так как дает ему некоторый дополнительный объем информации и тем самым оказывает помощь в управлении.

Кроме того, необходимость контроля вызвана также организационными причинами:

– недостатки планирования (в идеальном случае схемы планов должны быть закрытыми, т. е. не иметь неизвестных шагов, суть в том, чтобы прогнозировались не возможные внешние события, а возможные шаги организации и сотрудников, а уж под них подгонялись будущие события);

– недостатки организации и организационной культуры;

– недостатки руководства (руководителю не всегда удается найти общий язык с сотрудниками по вопросам определения задачи и путей ее решения из-за того, что в его руках имеется ограниченный круг информации или он просто некомпетентен в этой области);

– недостатки мотивации;

– изменение внешних условий (недостатки планирования).

Контроль – это одна из важнейших функций менеджмента, заключающаяся в сопоставлении плановых и фактических показателей, с помощью которой проводятся корректирующие действия по достижению намеченных результатов.

Сущность контроля рождается из осознания того, что получение строго определенного результата при решении какого-либо вопроса носит вероятностный характер, так как на процесс достижения этого результата влияет множество различных факторов, учесть которые в большинстве случаев не представляется возможным. Поэтому для уменьшения неопределенности итогового результата еще на стадии подготовки и исполнения решения пытаются просчитать все возможные варианты развития событий, а за счет сопоставления полученных и запланированных промежуточных значений пытаются уйти от нежелательного итогового результата. Кроме этого, проводится сопоставление итоговых фактических и плановых результатов по причинам, описанным выше.

Цель контроля заключается в том, чтобы выявить на возможно более раннем этапе неблагоприятное развитие событий с тем, чтобы управляющий мог сконцентрировать план, провести реорганизацию, дать новые указания, усилить свое воздействие на мотивы трудового поведения и преодолеть любую из возникших проблем.

Четко определены три этапа контроля как процесса, на каждом из которых реализуется комплекс различных мер:

1. Установление стандартов и критериев

Цели, которые могут быть использованы в качестве стандартов для контроля, отличаются две очень важные особенности:

– они характеризуются наличием временных рамок, в которых должна быть выполнена работа;

– необходимы конкретные критерии, по отношению к которым можно оценить степень выполнения работы.

Первый этап процедуры контроля демонстрирует, насколько близко, в сущности, слиты функции контроля и планирования.

2. Сопоставление реальных результатов со стандартами и критериями

Второй этап процесса контроля состоит в сопоставлении реально достигнутых результатов с установленными стандартами. На этой стадии процедуры контроля дается оценка, которая служит основой для решения о начале действий.

Деятельность, осуществляемая на этой стадии контроля, заключается в:

– определении масштаба отклонений – установленных пределов отклонений полученных результатов от намеченных;

– измерении результатов, позволяющем установить, насколько удалось соблюсти установленные стандарты;

– передаче информации. Система контроля должна быть полностью прозрачна и понятна. Необходимо обязательно довести до сведения соответствующих работников организации как установленные стандарты, так и достигнутые результаты. Подобная информация должна быть точной, поступать вовремя и доводиться до сведения ответственных за соответствующий участок работников в виде, легко позволяющем принимать необходимые решения и действия;

– оценке информации о результатах.

3. Принятие необходимых корректирующих действий

Основные правила эффективного контроля

1. Устанавливайте осмысленные стандарты.

2. Устанавливайте жесткие, но достижимые стандарты.

3. Устанавливайте двустороннее общение.

4. Избегайте чрезмерного контроля.

5. Вознаграждайте за достижение стандарта.

6. Контроль должен быть экономным.

Инструменты контроля:

– аудит деятельности компании на предмет достижения целей, выполнения поставленных задач;

– анализ исполнения бизнес-плана, финансового плана;

– финансово-экономический анализ.

Основные недостатки организации системы контроля на современных отечественных предприятиях:

1. При сопоставлении требований концепции контроля в организации и действительной работы системы контроля выявляется: требования этого нормативного документа зачастую не выполняются. Во многом это зависит от того, что функция контроля возлагается на всех сразу, а значит ни на кого. Следует

возложить данную функцию на конкретного человека или создать отдел с такой функцией (отдел контроллинга).

2. Текущий контроль проводится крайне неэффективно. Руководителям следует больше внимания уделять проведению контроля текущих дел сотрудников, интересоваться у них ходом выполнения работ и, следовательно, реагировать на полученные результаты (либо мотивировать, либо накладывать санкции).

3. Неправильное определение масштаба допустимых отклонений, даже скорее его отсутствие. Масштаб, если он и есть, слишком велик. А при сравнении результатов по несущественным задачам он может и просто отсутствовать. Используется же он только при выполнении наиболее важных, жизненных задач.

4. Принятие необходимых корректирующих действий, в основном, представляет из себя перенос сроков выполнения, или же смягчение критериев контроля. Проводимые мероприятия по достижению требуемых критериев осуществляются стихийно, частично работником, частично руководителем и носит несогласованный характер.

5. Игнорирование поведенческого аспекта контроля. Система контроля является не комплексной, что определило излишне ненавязчивый характер контроля. Работники организации, определив, что контролируются лишь отдельные выполняемые задачи, выбрали поведение, ориентированное на контроль.

Существование на предприятии системы планирования призвано обеспечить реализацию не только управленческой функции планирования (как определение целевых показателей деятельности предприятия и путей их достижения), но и функции контроля – наблюдения за процессами реализации планов и выявление возникших отклонений. Поэтому создаваемые на предприятии планы должны отвечать не только на вопросы, «что и как следует делать», но и на вопросы, «что не удалось сделать и почему».

В основу контроля исполнения планов (бюджетов) заложены несколько принципов:

- сочетание текущего и итогового контроля;
- обеспечение контроля исполнения планов по предприятию в целом и по отдельным центрам финансовой отчетности;
- определение причин и виновников отклонений от исполнения плана;
- сочетание персональной и коллективной ответственности за исполнение планов;
- рациональное закрепление контрольных показателей за ответственными лицами;
- рациональный формат отчетов об исполнении планов.

Принцип сочетания текущего и итогового контроля означает, что контроль должен осуществляться как в конце планового периода, так и в течение планового периода. Итоговый контроль оценивает работу ответственных за исполнение бюджета лиц и создает предпосылки для проведения изменений в деятель-

ности предприятия. Но итоговый контроль не позволяет оперативно реагировать в случае отклонения от нормального хода деятельности. Например, на предприятии в течение месяца наблюдался стабильный перерасход энергоресурсов. Итоговый отчет позволит отреагировать на данное обстоятельство и принять необходимые меры только по окончании периода. Поэтому необходим текущий контроль, который осуществляется в основном силами отдельных подразделений, и отдел контроллинга привлекается только в отдельных случаях.

Организация ведения учета и анализа отклонений

Описание регламента ведения учета и анализа отклонений предполагает:

1. Определение (в разрезе видов ресурсов) методов выявления фактических величин потребления ресурсов (и, соответственно, отклонений от нормативных величин) и лиц, ответственных за реализацию этих методов.

Подходы к формированию методов выявления фактических величин зависят в первую очередь от вида производственных ресурсов и характера (типа) производства.

Например, для учета материальных затрат используются следующие основные методы:

- сигнальное документирование – используется, как правило, в случае внепланового изменения норм и превышения лимита потребления производственных ресурсов;

- партионно-раскройный – каждую партию материалов обрабатывают обособленно и по окончании обработки сразу устанавливают величину отклонений;

- инвентарный – отклонения выявляются исходя из фактического расхода материалов, исчисленного по данным инвентаризации готовой продукции и материалов на рабочих местах и в незавершенном производстве. Производится периодически.

Для учета затрат на оплату труда (учет выработки) возможно применение следующих методов:

- по конечной производственной операции – работники, занятые на определенном этапе технологического процесса, объединяются в сквозные бригады, выработка которых определяется исходя из количества продукции, прошедшей конечную производственную операцию, выполняемую бригадой. Метод может применяться при поточной организации труда, когда выработка на конечной операции соответствует выработке на любой промежуточной стадии работы бригады, то есть там, где отсутствуют или стабильны межоперационные остатки незавершенного производства. Как правило, это производства с регламентированным ритмом, где равенство или кратность промежуточных операций такту поточной линии позволяет определить выработку всех рабочих;

- инвентарный – по данным о выработке на конечной производственной операции бригады и пооперационных остатках деталей в начальном и конечном

незавершенном производстве определяется выработка по отдельным рабочим местам. Сфера применения – поточные линии со свободным ритмом, непостоянным заделом обрабатываемых деталей, изменяющимися запасами деталей в незавершенном производстве, неодинаковой выработкой на отдельных промежуточных операциях. Как правило, используется в условиях массового и крупносерийного производства;

- приемки выработки на каждой производственной операции – количество изготовленной продукции устанавливается путем приемки ее по каждому рабочему месту, осуществляемой мастером или работниками технического контроля. Применяется в условиях серийного и массового производства, где на отдельных рабочих местах в течение отчетного периода производятся разные или редко повторяющиеся изделия;

- расчетный – используется в случаях, когда выработка зависит от других показателей и невозможно применить перечисленные выше способы.

2. Определение форм документов, используемых для отражения информации о фактическом потреблении производственных ресурсов.

3. Определение порядка формирования и представления первичных отчетов (кто, когда, кому представляет отчеты).

4. Определение методики анализа зафиксированных отклонений. Анализ отклонений предполагает в том числе:

- факторный анализ отклонений, то есть определение причин и виновников отклонений. Этот аспект нормативного метода был глубоко проработан еще в советское время. Предполагалось, в частности, для удобства проведения анализа предварительное составление классификаторов (номенклатурных перечней) причин и виновников возникновения отклонений;

- анализ возможных последствий возникших отклонений.

5. Определение порядка регулирования возникших отклонений, то есть формирование регламента действий, направленных на восстановление нормального хода производственного процесса и/или предотвращение подобных случаев. Реализуется в разрезе видов потребляемых ресурсов и в зависимости от:

- величин отклонений;
- причин отклонений;
- виновников отклонений.

6. Определение порядка формирования итоговых отчетов. Предполагается, что вторичные отчеты формируются по итогам некоторого периода (рабочей недели, декады, месяца, квартала) и носят характер сводных отчетов. Могут формироваться в различных разрезах, например, по:

- причинам отклонений;
- виновникам отклонений;
- видам (статьям) затрат;
- видам продукции.

5.6. Налогообложение предприятий

5.6.1. Участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Их права и обязанности

Участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах:

- организации и физические лица, признаваемые в соответствии с Кодексом налогоплательщиками или плательщиками сборов;
- Министерство Российской Федерации по налогам и сборам и его подразделения в Российской Федерации (налоговые органы); в случаях, предусмотренных Кодексом, полномочиями налоговых органов обладают также таможенные органы;
- Государственный таможенный комитет Российской Федерации и его подразделения (таможенные органы);
- государственные органы исполнительной власти и исполнительные органы местного самоуправления, другие уполномоченные ими органы и должностные лица, осуществляющие в установленном порядке помимо налоговых и таможенных органов прием и взимание налогов и (или) сборов, а также контроль за их уплатой налогоплательщиками и плательщиками сборов (сборщики налогов и сборов);
- Министерство финансов Российской Федерации, министерства финансов республик, финансовые управления субъектов Федерации, иные уполномоченные органы – при решении вопросов об отсрочке и о рассрочке уплаты налогов и сборов и других вопросов, предусмотренных Кодексом;
- органы государственных внебюджетных фондов;
- Федеральная служба налоговой полиции Российской Федерации и ее территориальные подразделения (органы налоговой полиции) – при решении вопросов, отнесенных к их компетенции.

Налогоплательщики имеют право:

- получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах, а также о правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц;
- получать от налоговых органов и других уполномоченных государственных органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;
- использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;
- получать отсрочку, рассрочку, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит в порядке и на условиях, установленных Кодексом;

- на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;
- представлять свои интересы в налоговых правоотношениях лично либо через своего представителя;
- представлять налоговым органам и их должностным лицам пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок;
- присутствовать при проведении выездной налоговой проверки;
- получать копии акта налоговой проверки и решений налоговых органов, а также налоговые уведомления и требования об уплате налогов;
- требовать соблюдения налоговой тайны;
- требовать в установленном порядке возмещения в полном объеме убытков, причиненных незаконными решениями налоговых органов или незаконными действиями (бездействием) их должностных лиц.

Налогоплательщикам гарантируется административная и судебная защита их прав и законных интересов. Порядок защиты прав и законных интересов налогоплательщиков определяется Кодексом и иными федеральными законами. Права налогоплательщиков обеспечиваются соответствующими обязанностями должностных лиц налоговых органов.

Налогоплательщики обязаны:

- уплачивать законно установленные налоги;
- встать на учет в налоговых органах;
- вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения;
- представлять в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговые декларации по тем налогам, которые они обязаны уплачивать, а также бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете»;
- представлять налоговым органам и их должностным лицам информацию и документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;
- выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей;
- в течение четырех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также документов, подтверждающих полученные доходы (для организаций – также и произведенные расходы) и уплаченные (удержанные) налоги;
- сообщать в налоговый орган по месту учета:

1. об открытии или закрытии счетов – в пятидневный срок;
2. обо всех случаях участия в российских и иностранных организациях – в срок не позднее одного месяца со дня начала такого участия;
3. обо всех обособленных подразделениях, созданных на территории Российской Федерации, – в срок не позднее одного месяца со дня их создания, реорганизации или ликвидации;
4. о прекращении своей деятельности, объявлении несостоятельности (банкротстве), ликвидации или реорганизации – в срок не позднее трех дней со дня принятия такого решения;
5. об изменении своего места нахождения – в срок не позднее десяти дней со дня принятия такого решения.

За невыполнение или ненадлежащее выполнение возложенных на него обязанностей налогоплательщик несет ответственность в соответствии с законодательством РФ.

5.6.2. Порядок уплаты налогов

Уплата налога может производиться в наличной или безналичной форме как разовой уплаты всей суммы, так и авансовыми платежами либо иным образом в установленные законодательством сроки применительно к каждому налогу. Конституционный Суд РФ постановлением от 12 октября 1998 г. № 24 признал, что конституционная обязанность налогоплательщика – юридического лица по уплате налога считается исполненной в день списания с его расчетного счета в кредитном учреждении денежных средств (при наличии на этом счете достаточного денежного остатка независимо от времени зачисления сумм на соответствующий бюджетный счет).

Вместе с тем определением Конституционного Суда РФ от 25 июля 2001 г. № 138-О разъяснено, что все правовые позиции распространяются только на добросовестных налогоплательщиков и, следовательно, не исключают действий налоговых органов по контролю над зачислением налогов на соответствующие бюджетные счета. Налоговые органы вправе информировать налогоплательщиков о тех банках, к услугам которых не следует прибегать при перечислении налоговых платежей и предлагать налогоплательщикам отзывать из проблемных банков свои расчетные документы на списание налогов.

5.6.3. Формы налоговых деклараций

Формы налоговых деклараций по федеральным налогам, а также по региональным и местным налогам и сборам, утверждение которых законодательством о налогах и сборах отнесено к ведению Министерства по налогам и сборам (МНС) России, бухгалтерской отчетности и форматы их представления в элек-

тронном виде доводятся МНС России до налоговых органов после их утверждения в установленные сроки.

Налоговые декларации и бухгалтерская отчетность могут быть представлены налогоплательщиком в налоговый орган по месту его учета лично, через представителя, а также направлены в виде почтового отправления с описью вложения. Налоговые декларации и бухгалтерская отчетность представляется в налоговый орган по месту учета налогоплательщика по установленной форме на бумажном носителе или в электронном виде, в том числе по телекоммуникационным каналам связи.

Датой представления налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности считается дата фактического представления их в налоговый орган на бумажных носителях или дата отправки заказного письма с описью вложения или дата их отправки по телекоммуникационным каналам связи, зафиксированная в подтверждении специализированного оператора связи.

При представлении в налоговый орган налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности на электронных носителях представление бумажных экземпляров налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности является обязательным. Датой представления налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности считается дата фактической передачи их в налоговый орган на бумажных носителях или дата отправки заказного письма с описью вложения.

5.6.4. Ответственность за финансовые и налоговые правонарушения

Исследование финансовых правонарушений не может быть полным, если не рассмотреть вопрос об ответственности за данные правонарушения, т. е. вопрос финансовой ответственности. Правовые нормы, регулирующие финансовую ответственность разбросаны по нескольким правовым актам: Налоговый Кодекс РФ (ст. 114–128); Закон РФ «Об основах налоговой системы в РФ»; Закон РФ «О применении контрольно-кассовых машин»; Указ Президента РФ «Об осуществлении комплексных мер по своевременному и полному внесению в бюджет налогов и иных обязательных платежей»; Кодекс об административных правонарушениях; Уголовный кодекс РФ.

Ответственность за нарушение финансового законодательства представляется как определенная совокупность различных видов юридической ответственности, включает в себя несколько основных видов ответственности:

- гражданская ответственность;
- административная ответственность;
- уголовная ответственность;
- дисциплинарная ответственность;
- материальная ответственность.

Следует разобраться, элементы каких видов ответственности несет в своем составе финансовая ответственность.

Гражданская ответственность свойственна отношениям юридически равных сторон, а в финансовом праве стороны не имеют равенства, здесь видны отношения государственно-властного характера: сторона, представляющая интересы государства, вправе давать указания, обязательные для исполнения другой стороной.

Дисциплинарный и материальный вид ответственности также косвенным образом влияют на формирование финансовой ответственности, т. к. государство не может выступать стороной в отношениях подобного характера.

Финансовая ответственность несет в себе элементы административной и уголовной ответственности. Поэтому, говоря об административной и уголовной ответственности в сфере налоговых правоотношений, следует иметь в виду, что данные нормы административной и уголовной ответственности, предусмотренные в соответствующих разделах законодательства, являются мерами финансовой ответственности.

Финансовые правонарушения имеют в своем составе одинаковый объект, чем и отличаются от других правонарушений. Объектом данного вида правонарушений являются финансовые отношения, урегулированные нормами налогового права.

5.6.5. Налогообложение предприятий малого бизнеса

Упрощенная система налогообложения (УСН) организациями и индивидуальными предпринимателями применяется наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством РФ о налогах и сборах.

Применение УСН организациями предусматривает замену уплаты налога на прибыль организации, налога с продаж, налога на имущество организации и единого социального налога (ЕСН) уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организации за налоговый период. Организации, применяющие УСН, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением НДС, подлежащего уплате в соответствии с Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством РФ.

Организация имеет право перейти на УСН, если по итогам 9 месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на УСН, доход от реализации, определяемый в соответствии со статьей 249 НК РФ, не превысил 11 млн руб. (без учета НДС и налога с продаж).

Не вправе применять УСН (уплата *единого налога*): организации, имеющие филиалы и представительства; банки; страховщики; негосударственные пенсионные фонды; инвестиционные фонды; профессиональные участники РЦБ; ломбарды; организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом; и т.п.

Объектами налогообложения являются доходы и доходы, уменьшенные на величину расходов. При определении объекта налогообложения учитывают следующие доходы: доходы от реализации товаров (работ, услуг), реализации имущества и имущественных прав; внереализационные доходы.

В случае если объектом налогообложения являются доходы организации или ИП, налоговая ставка устанавливается в размере 6 %. В случае, если объектом налогообложения являются доходы организации или ИП, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 %.

Уплата *единого налога на вмененный доход* (ЕВНД) может применяться на предприятиях вместо единого налога. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться по решению субъекта Российской Федерации в отношении определенных видов предпринимательской деятельности.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Ставка ЕВНД устанавливается в размере 15 % величины вмененного дохода.

6. Организация развития предприятия

6.1. Инновационная деятельность предприятия

Одной из приоритетных целей развитых стран мира является обеспечение долговременного экономического роста. Имеется в виду производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг и, как следствие, более высокий уровень жизни населения.

Экономический рост сопровождается повышением эффективности производства, сокращением безработицы, стабильностью цен и финансов, расширением внешнеэкономических связей и другими положительными экономическими и социальными процессами.

Исторический опыт, итоги экономического соревнования различных социально-экономических систем доказали возможность долговременного экономического роста в условиях частной собственности, конкуренции, свободного рынка.

Экономический рост является результатом успешной деятельности предприятий всех отраслей национальной экономики и особенно – промышленности.

Экономисты Российского Экспертного института, исследуя проблемы промышленной политики, делают вывод о том, что в основе экономического роста лежит процесс смены технологических укладов, способствующий созданию наиболее адекватных им организационно-экономических форм хозяйственной деятельности.

Изменения в социально-экономической системе, переход России к свободному рынку, либерализация цен внутренней и внешней торговли показали крайне низкую конкурентоспособность продукции российского производства, за исключением отдельных видов, включая продукцию военно-промышленного комплекса. Низкая конкурентоспособность российского производства способствовала углублению экономического кризиса. Несмотря на то, что Россия пока еще сохраняет значительный инновационный потенциал, направленность этого потенциала на реализацию научных достижений в производстве и других сферах деятельности крайне слаба.

С уровнем инновационной активности, положением на мировом рынке наукоемкой продукции в значительной мере связана национальная безопасность страны. По данным Центра исследований и статистики науки Минпромнауки России и РАН подавляющее большинство сделок на этом рынке совершается странами «большой семерки», которые контролируют 60 % производства и продаж такой продукции. На долю США приходится 20 %, Японии – 11 %, Германии – 8,5 %. Доля России составляет 0,3 %. Сложившаяся ситуация ведет к превращению российского государства в сырьевой и кадрово-образовательный придаток Запада, к усилению зависимости от импорта продукции, иностранного капитала.

Предприниматель в рамках функционирования классической модели приводит в действие внутренние резервы предприятия для увеличения прибыли, повышения рентабельности. Успех предпринимательства по этой модели часто увязывают с субсидированием, протекционизмом со стороны федерального правительства и региональных органов власти.

Вторая модель представляется инновационным (продуктивным) предпринимательством. При этом предполагается поиск таких путей развития предприятия, в основу которых положены инновации или новшества, доведенные до стадии конечного использования.

Действительная новизна продукта или процесса должна всегда приводить к росту экономического эффекта от его использования. Новизна бывает абсолютная, относительная и частичная. Новизна считается абсолютной в том случае, если отсутствуют аналоги конкретному новшеству. Новизна будет относительной, если касается новшества, впервые внедряемого на данном предприятии, но уже применявшегося на других предприятиях. Частичная новизна – это обновление какого-либо элемента, узла изделия.

По степени новизны выделяют инновации базисные, улучшающие и псевдоинновации.

Базисные инновации реализуют крупные изобретения и являются основой для формирования новых поколений и направлений развития техники.

Улучшающие инновации связаны с внедрением мелких и средних изобретений и преобладают на стадиях распространения и стабильного развития научно-технического цикла.

Псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревших видов техники и технологии.

По роли в воспроизводственном процессе инновации классифицируют на потребительские и инвестиционные, *по степени сложности* – на сложные (синтетические) и простые инновации.

По причинам возникновения инновации делят на два вида: реактивные и стратегические.

Реактивные инновации направлены на выживание фирмы, они появляются как реакция на радикальные инновационные преобразования, осуществляемые конкурентами.

Стратегические инновации носят упреждающий характер и направлены на получение значительных конкурентных преимуществ в перспективе.

По характеру применения различают:

– продуктовые инновации, которые направлены на производство и использование новых продуктов и услуг;

– рыночные инновации, открывающие новые сферы применения продуктов и позволяющие реализовать потребности в продуктах, услугах на новых рынках;

– инновации-процессы, нацеленные на новые технологии, организацию процесса и управление;

- социальные инновации, ориентированные на построение и функционирование новых социальных структур;
- комплексные инновации, представляющие единство нескольких видов изменений.

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

Отсюда у каждого предприятия возникает необходимость создавать конкурентные преимущества, а это возможно осуществить за счет использования такого инструмента, каким являются инновации. При этом, чем быстрее осуществляется инновационный процесс, тем большая вероятность успешной деятельности. Обновление продукции, своевременное появление ее на рынке увеличивают вероятность получения добавочной прибыли, которую называют *научно-технической рентой*.

6.2. Инвестиционная деятельность предприятия

Поступательное развитие экономики непосредственно связано с воспроизводством основных фондов ввиду того, что удовлетворение возникающих общественных потребностей требует реконструкции, технического перевооружения существующих основных фондов или создания новых, способных давать требуемую продукцию. Для достижения этой цели нужны дополнительные ресурсы, капитал (инвестиции).

Понятие «капитал» (или «инвестиционные ресурсы») охватывает все виды инструментов, машин, оборудования, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. К этой же категории относятся и средства, предназначенные для приобретения всех вышеперечисленных компонентов. Поскольку процесс производства и накопления этих средств невозможно осуществить в считанные дни и недели, то следует говорить о большой продолжительности процесса инвестирования. Таким образом, *инвестиция* – долгосрочное вложение капитала в конкретное предприятие, дело.

Сам по себе широко употребляемый термин «инвестиции» берет свое начало от латинского «investio», что означает «одеваю». В другой редакции латинское «invest» переводится как «вкладывать». Поэтому в классическом энциклопедическом контексте инвестиции и характеризуются как долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за рубежом.

В связи с достаточно широким толкованием и неоднозначностью понятия «инвестиции», а также их непреходящим значением для развития произ-

водства вообще выделим особо два аспекта их характеристики – финансовый и экономический.

С точки зрения финансовых параметров (или с позиций финансиста, бухгалтера) инвестиции могут быть представлены как любые виды активов, вкладываемых в производственно-хозяйственную деятельность с целью последующего извлечения дохода, выгоды.

С точки же зрения экономической (а значит, с позиций оценки экономической целесообразности использования ресурсов в виде основного и оборотного капитала) инвестиции рассматривают как расходы на создание (приобретение), расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на вызванные этим изменения размеров и состава оборотного капитала.

Чаще всего в более широком толковании инвестициями считаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности. К упомянутым ценностям относятся:

- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины и оборудование, другие материальные ценности);
- имущественные права, вытекающие из авторского права, «ноу-хау», опыт и другие интеллектуальные ценности;
- права пользования землей и другими природными ресурсами, а также другие ценные имущественные права;
- денежные средства, целевые банковские вклады; паи, акции и другие ценные бумаги, приватизационные чеки;
- другие ценности.

Иногда инвестиции по вышеприведенному экономическому определению характеризуют как «капитальные вложения». Этот термин традиционно был характерен для определения в России непосредственно воспроизводственной направленности вложений в экономику. Согласно применяемой у нас статистической методологии, в объем капитальных вложений включаются затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых и других предприятий, затраты на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство. К капитальным вложениям относятся затраты на строительные работы всех видов; на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемых в сметы на строительство; на прочие капитальные работы и затраты. Затраты на капитальный ремонт в капиталовложения не включаются.

Экономическая сущность инвестиций может быть более глубоко раскрыта при группировке многочисленных видов инвестиций по различным классификационным признакам.

С точки зрения направленности и результативности инвестиций весьма важное значение имеет классификация их по формам собственности, в рам-

ках которых эти инвестиции осуществляются, и по конечным целям самого процесса инвестирования.

Различают *государственные и частные инвестиции*. Частные полностью сосредоточены на задаче получения дохода; государственные могут осуществляться также с целью регулирования развития экономики.

Инвестиционная деятельность осуществляется на основе:

– инвестирования, осуществляемого гражданами, негосударственными предприятиями, хозяйственными ассоциациями, обществами и товариществами, основанными на коллективной собственности, и иными юридическими лицами;

– государственного инвестирования, осуществляемого органами власти и управления Российской Федерации, республик в ее составе, краев и областей, других административно-территориальных образований, свободных экономических зон, за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заемных средств.

Особой формой инвестирования, не совпадающей с предлагаемой классификацией, является *иностранное инвестирование*, осуществляемое иностранными гражданами, юридическими лицами, государствами. Иностранные инвестиции в качестве источника внешнего финансирования имеют три основные формы: прямые инвестиции, целевые кредиты на уровне предприятий и портфельные инвестиции.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, имущественные права, другие объекты собственности.

Субъектами (инвесторами и участниками) инвестиционной деятельности могут быть граждане России и иностранные граждане, юридические лица, их объединения, иностранные государства.

В сегодняшней инвестиционной стратегии России важная роль должна быть отведена мобилизации инвестиционных средств, которые могут быть представлены частными инвесторами из их собственных накоплений. Известно, что в странах с развитой экономикой такие средства образуют значительные ресурсы для долгосрочного инвестирования.

Справедливо подчеркивается, что интенсивность вложения населением свободных средств в различные сферы экономики служит идеальным индикатором доверия к политике реформ. Заметим, что именно этого доверия подчас и не хватает.

Важной задачей является развитие в России *системы коллективных инвестиций* – создание различных видов инвестиционных фондов, развитие системы негосударственных пенсионных фондов и др.

Решение проблемы привлечения инвестиций в российскую экономику во многом зависит от развития российского рынка ценных бумаг. С помощью

этого сектора рынка имеется возможность обеспечить условия для привлечения инвестиций на предприятия и расширить доступ последних к более дешевому по сравнению с банковскими кредитами капиталу. Поэтому не менее важна классификация инвестиций по другим признакам.

В частности, с точки зрения сфер рынка, на которых они фигурируют, и объектов вложения инвестиции могут иметь форму либо *капиталообразующих* (реальных), либо *портфельных* инвестиций.

Портфельные инвестиции – это сумма средств, необходимых для приобретения совокупности различных фондовых ценностей (государственных и частных ценных бумаг, производных фондовых продуктов, любых других, продуктов рынка ценных бумаг), а также иных финансовых активов (страховых полисов, долей в уставных фондах неакционированных предприятий, целевых вкладов, залогов и т. п.), обеспечивающих выгодное (высокий текущий доход или быстрый прирост вложенных средств) и надежное (защиту от обесценения средств, ликвидность) размещение.

Российский фондовый рынок в настоящее время представлен несколькими основными сегментами: рынком ценных государственных бумаг, акций и облигаций приватизированных предприятий; ценных бумаг, эмитированных коммерческими банками; муниципальных и областных облигаций и займов; ценных бумаг частных институциональных эмитентов (в т. ч. инвестиционных фондов).

Капиталообразующие инвестиции (капиталовложения) – это сумма средств, необходимых для строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием инвестируемых объектов, расходов на подготовку капитального строительства и прироста оборотных средств, нужных для нормального функционирования предприятия.

Капитальные вложения осуществляются в рамках рынка факторов производства и находят свое воплощение в рамках предприятий в зависимости от конкретного наполнения в виде материальных и нематериальных инвестиций.

При этом материальные капитальные вложения представлены в отдельных элементах воспроизводственного основного капитала предприятия и зачастую связанных с этим изменениях оборотного капитала.

Нематериальные вложения – это капитальные (долгосрочные) вложения в активы предприятия, не имеющие материального содержания: технология производства («ноу-хау»), профессиональные способности и навыки кадров, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), имущественные права, патенты, лицензии и др.

В соответствии с целями и задачами инвестиционной деятельности и для всестороннего учета и анализа средств, направленных на воспроизводство основных фондов, т. е. капитальных вложений, их следует группировать по следующим признакам:

1. По назначению:

– производственные капиталовложения, т. е. объектом инвестирования выступают фонды производственного назначения (здания цехов и предприятий, сооружения, машины, оборудование и т. д.);

– непроизводственные капиталовложения, т. е. капитальные вложения, направленные на воспроизводство непроизводственных основных фондов (объекты соцкультбыта административно-территориального значения, объекты инфраструктуры городского хозяйства, библиотеки, детские учреждения, предприятий и организаций и т. д.).

2. По направлению использования:

- новое строительство;
- реконструкция;
- техническое перевооружение;
- расширение действующих предприятий.

3. По источникам финансирования:

– централизованные. К централизованным капитальным вложениям относятся бюджетные средства государства и средства целевых фондов отраслевых министерств и ведомств;

– децентрализованные, в т. ч. собственные и заемные. Децентрализованный источник капитальных вложений создается на уровне предприятий и объединений за счет амортизационных отчислений, фонда развития производства, арендных платежей, кредитов банка.

4. По структуре составляющих элементов:

- строительные;
- буровые;
- монтажные работы;
- оборудование;
- инструмент и инвентарь;
- прочие капитальные вложения.

В соответствии с данным признаком классификации капитальных вложений строительными являются работы, связанные с возведением, расширением зданий и сооружений, устройством оснований и фундаментов, опорных конструкций под оборудование, подготовкой и планировкой территории, предназначенной под застройку. К буровым относятся работы по эксплуатационному и глубинному разведочному бурению нефтяных и газовых скважин. Монтажные работы складываются из сборки и установки технологического, энергетического подъемно-транспортного и другого оборудования на месте его постоянной эксплуатации. Затраты на оборудование, инструмент и инвентарь состоят из стоимости самого оборудования и инструментов, измерительных и испытательных приборов, производственного и хозяйственного инвентаря, затрат на доставку и налога на добавленную стоимость. Оборудование, которое может быть введено в действие после сборки его отдельных частей и установки на фундаменте, относится к оборудованию, требующему монтажа. Его стоимость включается в смету на строительство объекта. Машины и оборудование, по которым не требуется выполнения монтажных работ, в объем капитальных вложений включаются сразу же при поступлении на объект.

К прочим капитальным работам и затратам относятся проектно-изыскательские работы и авторский надзор проектных организаций за их осуществлением, затраты на содержание дирекции строящегося предприятия, расходы на отвод земельного участка под строительную площадку, а также затраты на подготовку эксплуатационных кадров.

В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, и направлений использования различают:

- отраслевую;
- территориальную;
- технологическую;
- воспроизводственную структуру капитальных вложений.

Распределение централизованных капитальных вложений и совокупные объемы децентрализованных капитальных вложений, направляемые по отраслям народного хозяйства, характеризуют отраслевую структуру капитальных вложений за определенный период времени, например, за один финансовый год. Прогрессивным и рациональным направлением улучшения отраслевой структуры капитальных вложений является увеличение абсолютных и относительных их размеров в развитии прогрессивных и базовых отраслей промышленности и народного хозяйства в целом.

Территориальная структура капитальных вложений – это их соотношение по экономическим районам России. Государственная инвестиционная политика ориентирована на ускоренное развитие экономики и промышленности северных и восточных районов. В значительной степени это достигается через создание территориально-производственных комплексов с замкнутым циклом производства.

Таким образом, государство может влиять на стабилизацию экономической обстановки в этих отраслях с помощью внедрения передовых и ресурсосберегающих технологий и более экономичных видов оборудования.

Библиографический список

1. Бизнес-план инвестиционного проекта : рабочая тетрадь предпринимателя для разработки бизнес-плана. – М. : АМиР Морозовского проекта, ПРО-ИНВЕСТКОНСАЛТИНГ, 1996.
2. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Элькор-МК, 2002.
3. Кочетков, А. И. Экономика предприятия : учебное пособие / А. И. Кочетков. – М., 2003.
4. Кузнецов, В. В. Разработка бизнес-плана создания малого предприятия и экономические методы управления предпринимательской деятельностью / В. В. Кузнецов, В. В. Ваховский, М. Н. Кондратьева. – Ульяновск : УлГТУ, 2000.
5. Кузнецов, В. В. Тренинг по моделированию процесса становления нового предприятия и организации его деятельности / В. В. Кузнецов. – Ульяновск : УлГТУ, 2001.
6. Кузнецов, В. В. Экономика предприятия : организация предпринимательской деятельности : методические указания для проведения практических занятий / В. В. Кузнецов, И. С. Чебурашкина – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – 59 с.
7. Кузнецов, В. В. Контроллинг : учебное пособие / В. В. Кузнецов, И. С. Чебурашкина – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – 106 с.
8. Кузнецов, В. В. Бизнес-планирование : практикум по дисциплине / В. В. Кузнецов, И. С. Чебурашкина – Ульяновск : УлГТУ, 2005. – 54 с.
9. Бизнес-план. Опыт, проблемы / Т. П. Лобанова, Л. В. Мясоедова, Т. А. Граноженко, Ю. А. Олейникова – М., 2000.
10. Сафронов, Н. А. Экономика предприятия : учебник / Н. А. Сафронов. – М., 2003.
11. Станиславчик, Е. Н. Бизнес-план : Финансовый анализ инвестиционного проекта / Е. Н. Станиславчик – М. : Ось-89, 2000.
12. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства. – Тольятти, 2003.
13. Финансы организаций (предприятий) : учебник для вузов / под ред. Н. В. Колчиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
14. Экономика организации (предприятия) : учебник / под ред. Н. А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2004.
15. Экономика предприятия : учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швардара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 670 с.

Большухина Ирина Сергеевна – ассистент кафедры «Экономика и менеджмент» Ульяновского государственного технического университета. Соавтор учебных пособий по дисциплинам «Экономика предприятия», «Бизнес-планирование», «Контроллинг» и др.

Учебное издание

БОЛЬШУХИНА Ирина Сергеевна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Редактор О. А. Семенова

Подписано в печать 23.08.2007. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Усл. печ. л. 6,98. Заказ

Ульяновский государственный технический университет,
432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, д. 32.

Типография УлГТУ, 432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, д. 32.