

Высшее образование

Л. Н. Чечевицына, И. Н. Чуев

Экономика фирмы

Учебное пособие для студентов вузов

*Соответствует государственному
стандарту, утвержденному
Министерством образования РФ.*

Ростов-на-Дону
«Феникс»
2006

УДК 334(075.8)
ББК65.290я73
КТК0941
4-57

Чечевицына Л. Н.

4-57 Экономика фирмы: Учебное пособие для студентов вузов / Л. Н. Чечевицына, И. Н. Чуев. — Ростов н/Д: Феникс, 2006. — 400 с. — (Высшее образование)

В учебном пособии изложены ключевые организационно-управленческие и экономико-технологические вопросы формирования и развития фирм в период становления рынка в России. Приведены характеристики наличия и использования факторов производства, производственных процессов, хозяйственных и финансовых результатов, взаимоотношений с банками, финансовой, налоговой, таможенной системами. Предложенная структура пособия поможет глубже осмыслить систему экономических показателей развития фирм.

Пособие предназначено для студентов экономических специальностей всех форм обучения и может быть полезно всем интересующимся вопросами экономики фирм.

ISBN 5-222-07455-2

УДК 334(075.8)
ББК65.290Я73

© Чечевицына Л. Н. Чуев И. Н., 2005
© Оформление. ООО «Феникс», 2006

Предисловие

Сформирование российской экономики, ее переход на рыночные принципы функционирования потребовали разработки новых направлений экономической науки и практики.

Актуальным остается вопрос создания рынка на микроуровне, т.е. на уровне деятельности фирмы.

Фирма является довольно сложной системой, соединяющей людские и материальные ресурсы, она требует эффективного управления, что невозможно без сбора и анализа информации о разнообразных явлениях и процессах, протекающих в ней. Принимая те или иные управленческие решения, хозяйствующие субъекты должны учитывать возросшее влияние внешних факторов, неопределенность рынка, чтобы постоянно поддерживать гибкость своего функционирования.

Объектом рассмотрения в учебном пособии является самостоятельная хозяйственная единица (фирма), осуществляющая свою коммерческую деятельность на территории данного государства в соответствии с действующими законами и нормативными актами.

Под понятием «фирма» здесь понимается организация, осуществляющая в целях получения прибыли коммерческую деятельность, наделенная правами юридического лица, имеющая собственное название и прошедшая требуемую законодательством процедуру регистрации в уполномоченных государственных органах.

Предметом изучения курса «Экономика фирме» являются вопросы организации фирм; организационно-управленческие и экономико-технологические модели; взаимодействие с внешней средой; наличие и использования ресурсов, производственных, и финансовых результатов. Эффективная организация управления фирмы требует использования как количественных, так и качественных характеристик деятельности.

Учебное пособие состоит из четырех разделов и одиннадцати глав. В конце каждой главы предложены вопросы для самостоятельной проверки знаний студентов и ключевые термины и понятия.

В пособие включены варианты контрольных тестов, разработанных по курсу, выполнение которых позволит студентам глубоко освоить изучаемый материал.

Структура учебного пособия поможет студентам экономических специальностей более глубоко осмыслить проблемы функционирования фирм на современном этапе развития экономики, поможет получить теоретические знания и определенные практические навыки для применения в их профессиональной деятельности при проведении экономических расчетов.

РАЗДЕЛ 1

ОБЩИТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Глава 1

Фирма как субъект рыночной экономики

Вопрос 1.1. Общие проблемы
организации рыночной экономики.

Рынок, основанный на товарном производстве на микро- и макроуровнях, отражает в общем виде экономические отношения, складывающиеся между товаропроизводителями, продавцами и покупателями в процессе обмена (купли-продажи) товаров.

Кроме трех основных видов рынка (товаров и услуг, ресурсов, финансов)? существуют многообразные субрынки — рыночные сегменты с развитой инфраструктурой.

Границы рынка, его функции и роль в системе экономических отношений и связей в воспроизводстве материальных благ на микро- и макроуровнях во многом зависят от господствующей социально-экономической системы.

Рынок обслуживает экономическую реализацию различных форм собственности, входит в хозяйственный механизм, способствующий повышению эффективности производства.

Для того, чтобы существовать и развиваться в условиях ограниченности ресурсов, любое общество должно решать три единые проблемы организации экономики на микро- и макроуровнях.

Во-первых, *что должно производиться*, т.е. какие взаимодополняющие друг друга товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве.

Во-вторых, *как будут производиться товары*, т.е. кем, с помощью каких ресурсов, какой техники и технологии.

В-третьих, *для кого предназначаются производимые товары и услуги*, т.е. кто должен ими распоряжаться, получать от них пользу.

Для решения общих проблем экономической организации (что, как, для кого) общество должно располагать определенными экономическими ресурсами. Если бы экономические ресурсы не были ограничены, то решение триединой задачи (что, как, для кого) не представляло бы проблемы.

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

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

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

Ограниченные ресурсы могут быть применены по-разному. Если бы при производстве благ существовал один метод и если бы применялись одни и те же средства, тогда бы проблемы выбора не существовало. Один и тот же продукт может быть произведен при помощи разных инструментов, при исполь-

зовании разного сырья и материалов и т.п., поэтому мы говорим об альтернативном использовании материальных и финансовых средств. Невозможно одни и те же средства, использовать в разных сферах и достигать разных целей. Каждый экономический субъект (субъект хозяйствования), располагающий определенными средствами, стремится распределить их так, чтобы получить максимальный экономический эффект и тем самым лучше реализовать свои цели. Распределение средств между различными конкурирующими целями называется *размещением ресурсов*.

Целью домашнего (семейного) хозяйства является максимизация полезности покупаемых благ, т.е. максимизация проистекающего от этого удовольствия.

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

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

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

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

Материальные ресурсы (орудия труда) — это все то, с помощью чего производятся товары, выполняются работы, оказываются услуги: производственные возможности, созданные

людьми в форме зданий, сооружений, машин, оборудования, инструмента и др. Их особенность состоит в том, что они воспроизводятся в расширенном масштабе, с тем чтобы иметь возможность постоянно увеличивать объем производства продукции (работ, услуг). Данное расширение масштаба нельзя понимать как простое количественное увеличение продукции (работ, услуг). Речь идет об увеличении производительности труда, степень которой зависит от богатства нации. В свою очередь она определяет экономическую эффективность производства, которая является показателем оценки всего общественного хозяйства.

Предпринимательство выступает как особый ресурс, присущий отдельным лицам. Оно связано с риском, инициативой, творчеством, поиском новых решений. Это особое внутренне свойство, которым наделены не все люди, а следовательно, данный ресурс тоже ограничен.

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

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

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

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

Дефицитность ресурсов трансформирует основную экономическую проблему осуществления выбора: что и сколько то-

варов, услуг производить; для кого производить; как их распределять.

При неизменных объемах ресурсов выбор теоретически осуществляется по принципу «что-то за что-то». На практике же вместо выбора принципа «либо одно, либо другое» действует принцип «чего-то больше, чего-то меньше». Тогда надо осуществлять распределение ресурсов в соответствии с выбором структуры производства.

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

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

. Проблема выбора одинаково относится как к тому, что будет произведено, так и к тому, как это будет сделано и распределено. Причем ценой этого выбора является то, чем необходимо пожертвовать для его осуществления. Величина этой жертвы не что иное, как стоимость возможности его осуществления. Проблема выбора заключается в том, чему отдать предпочтение и от чего отказаться. Процесс выбора — решение производить, приобрести или отказаться оттого или иного продукта — и есть то, что в итоге управляет экономической системой.

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

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

Решение основной экономической проблемы осуществляется на двух уровнях: на уровне народного хозяйства и на уровне фирмы.

На уровне народного хозяйства решение основной экономической проблемы состоит в повышении благосостояния населения посредством проведения структурных изменений в производстве, установлении приоритетов в развитии отраслей, перераспределении материальных благ между отраслями производства и создании условий для динамичного развития экономики в будущем.

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

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

Вопрос 1.2. Важнейшие экономические инструменты рыночного механизма.

Экономический механизм рынка, являющийся связующим звеном между производителем и потребителем товаров, включает систему основных экономических инструментов (спрос и предложение, цена, конкуренция и др.).

Среди экономических инструментов рыночного механизма важная роль принадлежит спросу и предложению. От соотношения спроса и предложения зависят цена на товары и услуги, т.е. конъюнктура рынка. Цены в свою очередь воздействуют на спрос и предложение товаров в сторону их уменьшения или увеличения, на соотношение между ними.

В краткосрочном периоде регулирование спроса и предложения осуществляется посредством изменения цен, рекламы, маневрирования товарными запасами и т.п. В долгосрочной перспективе определяющее значение имеют снижение издержек производства и обращения, прогрессивные изменения в структуре личного потребления, динамика денежных доходов и расходов населения.

Особую функцию в экономическом механизме рынка выполняет цена. Уровень и динамика цен служат важным экономическим ориентиром в отношении объема и структуры продукта, технологии и издержек производства товаров, возможности их продаж. Отсюда следует, что цены в системе рыночного механизма выступают в качестве носителя оперативной и разнообразной информации для обоснования экономической мотивации деятельности товаропроизводителей, продавцов и потребителей.

Механизм рыночных цен позволяет стимулировать рациональное использование ресурсов и эффективное хозяйствование. С помощью механизма рыночных цен формируются объем и структурные пропорции производства товаров и услуг; обеспечивается рациональное распределение и использование ограниченных и редких факторов производства; достигаются минимизация издержек и высокое конкурентное качество продукции, максимизация прибыли.

Конкуренция, являясь необходимым элементом рыночного механизма, активно участвует в решении триединой экономической проблемы: что, как и для кого производить. Предприниматели конкурируют за более выгодные условия производства и сбыта товаров, получение большей прибыли. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто с помощью рынка обнаружит новые товары и технологии, новые способы удовлетворения потребностей людей. Конкуренция — механизм экономического принуждения, заставляющий предпринимателей

перестраивать свою деловую активность в большей мере, чем инструкции и команды из центра.

Возможности рыночного механизма в обеспечении интенсификации экономического роста и решении социальных, экологических и иных проблем неограниченны. Поэтому рыночный механизм должен рационально сочетаться с государственным планированием, программированием и регулированием экономики. Вмешательство государства в экономику целесообразно лишь тогда и там, когда механизм рыночного регулирования не дает должного эффекта. Необходимым элементом рынка является предпринимательская деятельность.

Вопрос 1.3. Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности. Формы и виды предпринимательства.

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

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности (хозяйственно-производственная, торгово-закупочная, инновационная, консультационная, посредническая), если они не запрещены законом.

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

Субъектами предпринимательства могут быть:

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

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без применения наемного труда, регистрируется как индивидуаль-

ная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как фирма.

Для развития предпринимательства необходимы определенные условия:

- многообразие форм собственности и форм хозяйствования;
- стабильность экономической и социальной ситуации в стране;
- экономическая свобода производителей и потребителей;
- открытость и равновесность рынка;
- формирование гражданского правового общества. Защита собственности и прав предпринимателей;
- льготный режим налогообложения и кредитования;
- развитая инфраструктура поддержки предпринимательства;
- возможность гарантированного страхования коммерческого риска;
- свободный выход на внешний рынок.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

- самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность;
- руководителем фирмы от имени собственника.

Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором). В нем определяются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон.

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

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

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

Предприниматель рассматривает продажу товара, оказание услуг или выполнение работы как средство общения с потребителем (клиентом). Цель бизнеса — создать потребителя. Если потребителя (клиента) не удовлетворяет товар, предприниматель меняет весь образ своих действий, всю политику и концепцию товара. Он не может ограничиться изменениями в процессе продажи.

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

Формула предпринимательства проста: получение максимума прибыли при минимальном риске.

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

- берет на себя инициативу соединения факторов производства для создания товаров (работ, услуг) с целью получения прибыли;
- предприниматель есть организатор производства. Определяет стратегию и тактику поведения фирмы, принимает ответственность за их осуществление;
- предприниматель — это новатор, так как внедряет новые нетрадиционные приемы и способы увеличения прибыли;
- предприниматель — это человек, не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения цели.

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

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

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

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

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

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

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

Коммерческое предпринимательство характеризуется тем, что его содержание составляют товарно-денежные, торговые-обменные операции, т.е. имеет место перепродажа. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор, что покупать, что перепродавать и где цена реализации должна быть выше закупочной, спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным. Необходимо провести исследование рынка с целью оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары, услуги, работы будут пользоваться наибольшим спросом, каковы цены покупки и реализации.

Предприниматель должен разработать конкретный план действий — маркетинг-план, а в нем определить мероприятия по проведению сделки купли-продажи; сделать расчет цен по

закупке и продаже, затрат, результатов; определить средства на рекламу, транспортные расходы, на оформление коммерческих документов, расходы на содержание необходимого персонала, затраты по аренде помещений, формы реализации и закупки товаров, обосновать получение кредитов, рассчитать налоги.

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

Финансовое предпринимательство — это разновидность коммерческого объекта купли-продажи, оно выступает как специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги.

Рынок денег, валюты и ценных бумаг является реальностью, его участники — банки, фондовые биржи, юридические и физические лица.

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

Важной формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг. Предприниматель их продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара». Покупка ценных бумаг и продажа за большие деньги является распространенной формой. При отсутствии денег для покупки ценных бумаг предприниматель может осуществлять их покупку в кредит.

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

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

Вопрос 1.4. Понятие «фирма». Целевые установки системы ценностей.

Рыночная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия спроса и предложения, а в конечном счете — производителей и потребителей. Он состоит из огромного числа производственных, финансовых, информационных, коммерческих структур, которые взаимодействуют в рамках принятого в стране правового поля.

Субъектами хозяйственной деятельности в рыночной экономике являются домашние хозяйства, фирмы (предприятия, организации) и государственные учреждения. Домашние хозяйства представляют собой условную единицу, с одной стороны, потребительской сферы, с другой — владельцев экономических ресурсов.

Фирмы и государственные учреждения являются структурными составляющими второй главной сферы человеческой деятельности в области экономики. Основные субъекты хозяйственной деятельности взаимодействуют между собой, совершают непрерывный кругооборот ресурсов, продуктов, доходов.

Одним из элементов рыночного хозяйства является фирма. Фирма — это организация, ведущая бизнес под определенным именем. Фирма контролирует использование земли, трудовых ресурсов и капитала. Она сама принимает решение относительно дизайна, способа производства и продажи продукции. Фирму следует отличать от производственной единицы, например, фабрики, фермы или шахты, так как она представляет собой единицу управления. Одна фирма может иметь либо контролировать несколько производственных единиц.

Фирмы бывают разного размера — один частный предприниматель или корпорация с многотысячным штатом сотрудников.

Целевые установки фирмы. Получение максимальной прибыли — это конечная цель любой коммерческой деятельности, которая достигается через определение и реализацию набора целевых установок как тактического, так и стратегического порядка. Ими являются:

- увеличение объема продаж;

- достижение более высоких темпов роста;
- увеличение доли рынка;
- увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу;
- увеличение дохода на акцию компании (если это акционерная компания);
- увеличение рыночной стоимости акций (если это открытое акционерное общество);
- изменение структуры капитала.

Характер данных целевых установок фирмы определен состоянием экономики в целом, тенденциями развития конкретной отрасли, к которой относится деятельность фирмы, а также стадией цикла жизни самой фирмы.

Создание ценностей есть основополагающая функция фирмы.

Процесс создания ценностей представляет собой удовлетворение групповых или индивидуальных потребностей, в результате чего фирма добивается общественного признания своей деятельности. Процветающая фирма — это фирма, получающая устойчивую прибыль от своей деятельности. Владельцы (либо акционеры) фирмы заинтересованы в постоянном и все возрастающем потоке доходов и таком использовании собственных и привлеченных средств, которое увеличивает ценность принадлежащей им собственности (дивиденды, акции). Персонал и поставщики заинтересованы в стабильности фирмы, долгосрочных с ней отношениях, а также в благоприятной рабочей атмосфере. Для потребителей же высшую ценность представляют товары и услуги, удовлетворяющие их по качеству и цене.

Общественное признание, в свою очередь, дает фирме возможность расширять производство, наращивать объемы продаж и услуг, и в конечном счете увеличивать свою прибыль.

Основным рабочим инструментом в реализации целевых функций фирмы является рыночная стратегия, в рамках которой реализуются конкурентные преимущества фирмы. В международной теории и практике бизнеса различают три основных вида рыночной стратегии фирмы.

Руководство фирмы должно серьезно проанализировать имеющиеся конкурентные преимущества и выбрать одни из стратегий поведения на рынке.

После того как рыночная стратегия определена, следующим инструментом реализации целевой функции фирмы, обеспечивающим устойчивое получение прибыли, является планирование, направленное на достижение целей фирмы. Оно включает в себя три этапа.

1. Анализ внешней среды, т.е. политическая ситуация в стране, анализ отрасли (темпы роста, цикличность, финансовые характеристики), анализ рынка (тактика продаж, реклама, цены), анализ спроса (изменяемость, длительность, устойчивость), анализ ресурсов (доступность, заменяемость, изменение цен, воздействие на окружающую среду).

2. Оценка потенциальных возможностей предприятия. Это позволяет обеспечить баланс рыночных запросов с реальными возможностями самого предприятия, выработать обоснование производственной программы и поведения на рынке, обеспечить принятие грамотных решений.

3. Выбор вариантов развития предприятия (составление бизнес-плана: описание товаров и услуг, производственный (организационный) план, маркетинговый и финансовый план).

Как хозяйственный субъект фирма обладает административной и экономической самостоятельностью, т.е. правами юридического лица, организационно-техническим единством, общностью целей деятельности. Как юридическое лицо фирма имеет в хозяйственном ведении и оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.

Вопрос 1.5. Фирменный стиль и товарный знак фирмы.

Одной из ваших важнейших целей при развертывании рекламной кампании должна стать выработка *фирменного стиля*.

Фирменный стиль неразрывно связан с положительным имиджем, благоприятным образом вашей фирмы, который необходимо создать и постоянно его поддерживать.

Положительный имидж фирмы улучшает отношение к ней потребителя, воспринимается как дополнительная гарантия

качества товаров, повышает эффективность рекламы и в конечном счете экономит деньги.

Образ фирмы должен выделяться среди образов других фирм, особенно однотипных, чтобы вас надежно отличали от конкурентов. Он должен быть одновременно и динамичным, и стабильным, и, конечно, привлекательным для ваших целевых групп воздействия.

Такой образ создается качеством продукции вашей фирмы, уровнем корпоративной культуры, которая так или иначе будет оценена потребителем, и собственно фирменным стилем.

Фирменный стиль (ФС) — это основное средство формирования положительного имиджа фирмы. Он представляет собой набор цветовых, графических, словесных и любых других постоянных элементов, обеспечивающих зрительное и смысловое единство товаров фирмы, исходящей от него информации, внутреннего и внешнего оформления самой фирмы.

Чаще всего фирменный стиль включает следующие основные элементы:

- константы фирменного стиля;
- элементы деловой документации;
- все виды рекламных материалов;
- дизайн товара, его упаковки и т.д.

Константы фирменного стиля обычно включают:

- товарный знак;
- фирменный блок;
- типографические константы (фирменный шрифт, форматы изданий, схемы верстки, графические символы, цветовая гамма);
- слоган.

Элементы деловой документации. В их число обычно входят:

- фирменный бланк (для печати писем, приказов и т.д.);
- визитные карточки должностных лиц фирмы;
- другие элементы, например, деловой конверт, ценники, папки-регистраторы, сувениры и т.д.

Рекламные материалы — листовки, проспекты, плакаты, элементы оформления выставок, офисов и т.д.

Упаковка — упаковочная бумага или коробка, обложка или папки типографских изданий и т.д.

Графические символы, обозначающие товарные группы и несущие справочную информацию, нужны фирмам, выпускающих разные группы товаров или имеющих филиалы. Они удобны для оформления выставок, ярмарок, торговых помещений и для печатной рекламы.

Фирменный набор цветов служит для обозначения разных товарных групп. Фирменный цвет или цвета могут быть юридически защищены в составе промышленного образца или товарного знака.

Слоган — это постоянная рекламная фраза, которая используется так же часто, как товарный знак, и в звуковой рекламе заменяет его. Слоган может оказаться столь же эффективным, как и знак, и может регистрироваться в качестве собственности фирмы, как и товарный знак.

В целом фирменный стиль помогает потребителю быстро и безошибочно находить ваши предложения, ассоциируется у него с высоким качеством товаров, помогает введению на рынок новых товаров.

Фирменный стиль положительно влияет на общий культурный уровень фирмы, способствует формированию в коллективе чувства причастности к общему делу.

Товарный знак фирмы — центр ее рекламной символики.

Товарный знак — это официально принятый термин, обозначающий зарегистрированное в установленном порядке оригинально оформленное художественное изображение, служащее для отличия товара или услуг фирмы или для ее рекламы. Словесную часть знака или словесный знак называют также фирменным названием, или логотипом.

Товарный знак является объектом интеллектуальной собственности и может иметь соответствующую стоимость, входящую элементом в состав активов фирмы.

Функции товарного знака совпадают с функциями ФС в целом. Зарегистрированный товарный знак является одним из гарантов качества товара или услуги, свидетельством долговечности фирмы и ее солидности.

Товарные знаки бывают:

- изобразительные (конкретные изображения животных, людей, абстрактных символов, орнаментов и т.д.);

- словесные (знаки обслуживания) — это слова или буквосочетания, имеющие характер слова. Такой знак лучше воспринимается и запоминается, его можно зарегистрировать как в стандартном написании, так и в графическом исполнении;
- смешанные (изображение плюс слово) и т.д.

Выбор решения типа товарного знака зависит от специфики товара, употребляемых рекламных средств и ряда других факторов.

Чтобы получить в свое распоряжение товарный знак, необходимо:

- обратиться к художнику, который разработает графическое решение знака в соответствии с вашими пожеланиями, а затем зарегистрировать знак во ВНИИ Государственной патентной экспертизы (ВНИИ ГПЭ) самостоятельно;
- обратиться к услугам специализированной организации, которая выполнит работу в комплекте.

Первый путь связан с меньшими денежными расходам, но потребует затрат времени. Второй путь потребует значительных денежных средств, но экономит время.

Процедура регистрации знака достаточно длительна и занимает около полутора лет. Зато потом у вас будет документ, подтверждающий право собственности фирмы на знак, и возможность изображать его в различных компонентах фирменного стиля.

Товарный знак должен быть прост, чтобы легко восприниматься и запоминаться, не должен быть похож на какой-нибудь ранее известный, должен быть охраноспособным (что проверяется в процессе его регистрации), звучным и легким в произношении.

Если вы имеете товарный знак, то используйте его всюду, где только это возможно (на бланках, визитных карточках, в рекламных листовках и т.д.), следите за точностью его воспроизведения, не наносите его на изделие, если он относится только к какой-нибудь его детали.

Первое появление знака в любой рекламе должно сопровождаться полным названием фирмы и знаком R в кружке, означающем, что знак зарегистрирован.

В типографском тексте знак всегда должен подаваться одинаково.

Вопрос 1.6. Основные признаки фирмы и их классификация.

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

Фирма является структурным звеном экономики в целом.

Фирма — это учреждение в форме фабрики, шахты, фермы, магазина, которое выполняет одни или несколько специфических функций по производству и распределению разнообразных товаров и услуг. Она выступает в качестве товаропроизводителя, а следовательно, решает ряд взаимосвязанных задач: получение прибыли, обеспечение потребителей продукцией, выполнение своих обязательств перед государством, соблюдение стандартов, нормативов. Фирма является хозяйственной единицей, юридическим лицом, экономически самостоятельна и обособленна, имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать индивидуальный владелец, группа физических лиц (членов товарищества, акционеров и т.п.), фирмы (союзы, ассоциации, фонды), государство и муниципалитет.

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

- организационное единство, т.е. определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, объединенный общим процессом труда;
- определенный комплекс средств производства. Совокупность средств производства для каждой фирмы, производящей определенную продукцию или услуг, имеет свои особенности, специфику технологии. Фирма объединяет экономические ресурсы для производства экономических благ с целью максимизации прибыли;

- обособленное имущество: фирма имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях;
- имущественная ответственность: фирма несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;
- фирма предполагает единоначалие, основывается на прямых административных формах управления;
- выступает в хозяйственном обороте от собственного имени;
- экономически самостоятельно и обособленно осуществляет самостоятельно оперативную хозяйственную деятельность, различного вида сделки и операции, получает прибыль, несет убытки, за счет прибыли обеспечивает финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

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

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

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

Фирма, производящая нужные для общества товары и услуги, формирует материальные и социальные условия жизни и развития общества. Значение фирм сферы материального производства определяется той ролью, которую играет в жизни общества материальное производство. В современных условиях возрастают роль и значение непромышленной сферы, а следовательно, и фирм, занятых в ней и оказывающих разнообразные услуги населению.

Непосредственной целью и побудительным мотивом деятельности фирмы является получение максимальной величины прибыли. Получение прибыли в условиях рыночной экономики возможно только при условии производства нужной для потребителей продукции, пользующейся спросом. Реализуя непосредственно цель производства — получение максимальной прибыли, фирма реализует и цель общества — наибо-

лее полное удовлетворение постоянно растущих потребностей общества.

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

В современных условиях в экономический оборот прочно вошел термин «фирма», под которым понимается субъект хозяйствования, занимающийся различными видами деятельности и обладающий хозяйственной самостоятельностью. Фирма — это наименование, под которым предприятия (или их объединения) выступают в хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта. В экономике имя играет не последнюю роль. Оно создает особый образ хозяйствующего субъекта, способствует укреплению позиций в борьбе за качество, приносит немалые прибыли. Завоевание фирмой прочных позиций на рынке того или иного товара нередко приносит ей дополнительную прибыль за счет продажи права пользования ее фирменным наименованием. На этом построена система франчайзинга.

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

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

В экономике любой страны функционируют миллионы различных фирм — субъектов хозяйствования, которые различаются между собой по различным признакам. Систематизация и группировка фирм носит условный характер, т.е. один

и тот же субъект хозяйствования одновременно относится к различным группам.

Прежде всего субъекты хозяйствования различаются по сфере деятельности.

Выделяют фирмы, действующие в сфере материального и нематериального производства. Субъекты хозяйствования сферы материального производства — это фирмы промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства. Отличительной особенностью субъектов хозяйствования сферы нематериального производства является то, что они создают особые продукты — услуги (бытовые, социальные, культурные).

Часть субъектов хозяйствования занимается посреднической деятельностью.

Профессиональное посредничество сокращает издержки, повышает прибыль, уменьшает затраты потребителей на поиск нужных товаров (услуг, работ).

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

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

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

По типу производства (широта номенклатуры, регулярность, стабильность объема) выделяют субъекты хозяйствования единичного, серийного и массового производства.

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

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

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

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

По уровню специализации выделяют узкоспециализированные, многопрофильные. Специализация субъектов хозяйствования может быть предметная (тракторный завод), поддетальная (производство подшипников), технологическая (производство кислот в химической промышленности). Многопрофильные: металлургические, химические, целлюлозно-бумажные и другие комбинаты.

В зависимости от размеров субъекты хозяйствования подразделяются на крупные, средние, мелкие, а также фирмы-монополии. Размер фирмы определяется численностью занятых в ней работников.

Вопрос 1.7. Структура бизнеса и сферы деятельности фирмы.

Фирма как система может быть как открытой, так и закрытой.

Открытая система взаимодействует и зависит от внешней среды.

Закрытая система имеет жесткие фиксированные границы и относительно независима от внешней среды.

Фирма не существует сама по себе, она связана с экономикой в целом, с другими хозяйствующими единицами, с рынком.

На рис. 1 приведена структура бизнеса как закрытой системы, внутри которой происходит взаимодействие решений в инвестиционной, хозяйственной и финансовой сферах деятельности фирмы, а также осуществляется расширенное воспроизводство инвестируемых ресурсов.

Схема показывает, как новые инвестиции, добавляясь к общей сумме ранее инвестированных средств, поступают в хозяйственную сферу деятельности. В процессе хозяйственной деятельности в результате комбинации факторов производ-

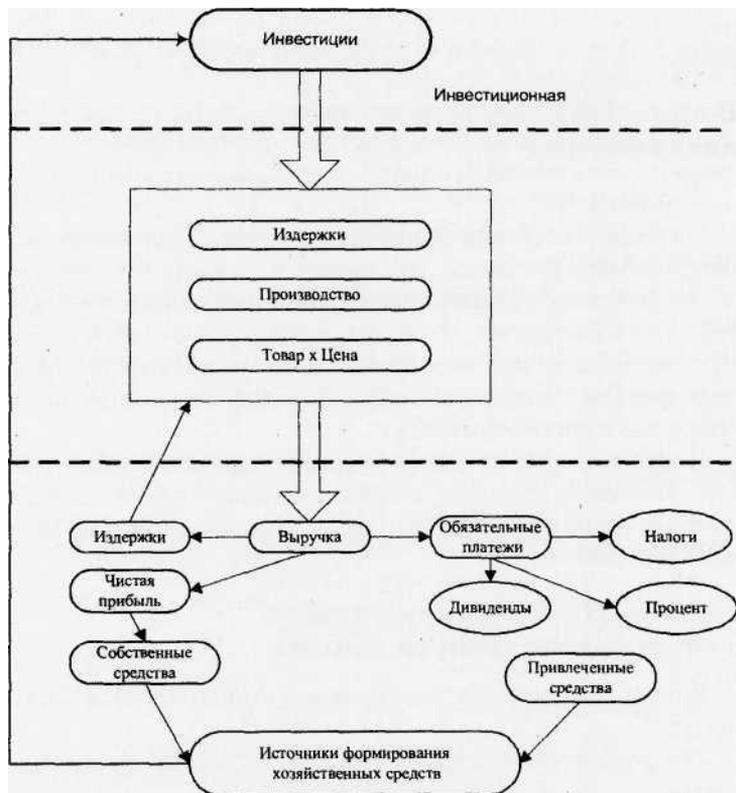


Рис. 1. Структура бизнеса как системы

ства и взаимодействия между такими категориями, как цена, объемы производства и реализации продукции, и различными видами издержек, формируется валовая прибыль как разница между ценой продукции и ее себестоимостью (издержками на производство и реализацию). В финансовой сфере деятельности производится распределение этой прибыли между владельцами (в форме дивидендов), кредиторами (в процентах) и бюджетом (в виде налогов). Часть нераспределенной прибыли реинвестируется для развития производства и вместе с привлеченным капиталом составляет потенциал фи-

нансирования предприятия, который в виде новых инвестиций вновь поступает в хозяйственный оборот фирмы.

Вопрос 1.8. Основные формы деловых предприятий.

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

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

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

- количество участников данного хозяйственного объединения;
- форма управления субъекта хозяйствования;
- способ распределения прибылей и убытков;
- источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности субъекта;
- собственник применяемого капитала;
- пределы имущественной ответственности.

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

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

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

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

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

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

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

2. имеющие право собственности или другое вещное право (на имущество, на которое их учредители имеют право собственности или иное вещное право):

- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

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

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

Юридические лица по цели своей деятельности делятся на:

1. коммерческие:

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

- ассоциации.

2. некоммерческие:

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

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся следующим образом:

1. хозяйственные товарищества:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (командитное);

и общества:

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

2. производственные кооперативы.

3. государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента регистрации хозяйства.

Индивидуальная трудовая деятельность выступает как:

1. индивидуальные предприниматели, отвечающие по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

2. фермерские хозяйства.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу кооперации:

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

Классификация хозяйственных субъектов по принципу интеграции:

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

Вопрос 1.9. Интеграция предприятий.

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

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

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

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

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

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

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

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

Другой разновидностью картельного типа являются *пулы*.

Пулом называют объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибыли его участников. Формируется «общий котел» за счет прибыли участников, которая распределяется между ними.

Участники пула приходят к взаимовыгодным соглашениям о форме передачи патентов и лицензий.

Трест представляет собой объединение, в котором предприятия, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, соединены в производственный комплекс, при этом они теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Форма объединения в виде треста удобна для организаций комбинированного производства. В трест как тип объединения входят либо предприятия разных отраслей промышленности, либо предприятия, осуществляющие последовательную обработку сырья, либо играющие вспомогательную роль — одно предприятие по отношению к другому (АПК, целлюлозно-бумажные комбинаты).

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

Концерн, как правило, представляет собой объединение производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей. Форма объединения может носить характер «вертикального» и «горизонтального» вида.

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

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

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

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

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

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

Финансово-промышленные группы (ФПГ) — это хозяйственные объединения предприятий, организаций, кредитных финансовых учреждений и инвестиционных институтов, создаваемых с целью ведения совместной скоординированной деятельности. Они включают в себя группировку различных предприятий: промышленных, торговых, финансовых, страховых и т.д. ФПГ обычно контролируют многочисленные крупные, средние, мелкие предприятия. Они могут возникнуть на основе крупнейших промышленных или торговых компаний, влияние и могущество которых обеспечивают им доступ к ресурсам финансово-кредитных институтов, либо формироваться в результате финансовой концентрации вокруг кредитных и банковских организаций.

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

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

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

Деятельность ФПГ имеет важное значение для формирования рынка России, поскольку в результате интеграции экономических, организационных, технологических, интеллек-

туальных потенциалов их участников обеспечиваются реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиций для новых высокоэффективных производств.

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

Некоммерческой организацией является организация (НКО), не имеющая извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. НКО могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных и иных целей, направленных на достижение общественных благ. Они могут иметь форму общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также другие формы, предусмотренные федеральным законодательством.

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

Вопрос 1.10. Порядок образования и ликвидации фирмы.

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

Помимо Гражданского кодекса РФ важнейшими законодательными актами, регулирующими деятельность субъектов хозяйствования, независимо от организационных форм являются законы РФ о собственности, земле и земельных отношениях,

налоговой системе, трудовой кодекс. Наряду с законами РФ их деятельность регулируется постановлениями РФ.

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

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

С момента принятия решения об организации фирмы возникает необходимость строгого выполнения требований законодательства о порядке создания новых фирм.

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

Для государственной регистрации субъекта хозяйствования необходимо:

- заявление о регистрации;
- устав;
- учредительный договор или решение о создании субъекта хозяйствования;
- свидетельство об уплате госпошлины;
- документы о внесении не менее 50% средств в уставный фонд;
- приказ о назначении руководителя и бухгалтера.

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

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

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

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

Важным элементом функционирования субъектов хозяйствования является уставный капитал.

Увеличение уставного капитала можно осуществить либо путем повышения номинальной стоимости размещаемых акций, либо размещением дополнительных акций, либо дополнительных взносов учредителей.

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

Создаваемые субъекты хозяйствования могут функционировать неопределенно длительное время, в случае необходимости в устав и учредительные документы могут вноситься изменения и дополнения. Однако в современных условиях часть субъектов хозяйствования может создаваться для конкретных

единовременных целей и ликвидироваться после достижения этих целей в срок, оговоренный в уставе.

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

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

Особым случаем ликвидации является банкротство. *Несостоятельность* — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды.

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

Банкротство — результат неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию. Оно является неотъемлемой частью конкурентной среды, без банкротства нет конку-

ренции. Возможность банкротства заставляет фирмы принимать эффективные меры по обеспечению финансовой устойчивости, повышать эффективность труда. В 1992 г. был принят первый документ в области банкротства — Указ Президента РФ «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных фирм (банкротов) и применении к ним специальных процедур» № 623.

Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» № 3929-1 от 19 ноября 1992 г. был введен в действие с 1 марта 1993 г. Комплекс проблем, связанных с процедурой банкротства, рассмотрен в Указе Президента РФ «О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий» № 2264 от 22 декабря 1993 г.

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

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

Банкротство фирм и индивидуальных предпринимателей определяется следующими признаками:

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

ности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Совокупность мер, применяемых к предприятиям-банкротам, согласно Гражданскому кодексу РФ может быть разделена на 2 группы: реорганизация и ликвидация (табл. 1).

Таблица 1

Процедуры, применяемые к предприятиям-банкротам

Меры	
Реорганизационные	Ликвидационные
1. Наблюдение 2. Внешнее управление 3. Санация 4. Мировое соглашение	1. Конкурсное производство 2. Принудительная ликвидация по решению арбитражного суда

Основное отличие всех реорганизационных мер состоит в том, что их применение не влечет за собой прекращения деятельности предприятия-должника. Задача данной меры состоит в организации выхода предприятия из неплатежеспособного состояния и обеспечения нормального его функционирования.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия.

Внешним признаком несостоятельности (банкротства) фирмы является приостановление ее текущих платежей, если фирма не обеспечивает или заведомо неспособна обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

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

1. Реорганизационные, включающие внешнее управление имуществом должника и санацию.
2. Ликвидационные, к ним относятся:
 - принудительная ликвидация фирмы-должника по решению арбитражного суда;
 - добровольная ликвидация несостоятельной фирмы под контролем кредиторов;
 - ликвидация в процессе конкурсного производства.

3. Мировое соглашение — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки долгов.

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

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

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

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

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

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

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

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

Постановление Правительства РФ № 476 от 22 мая 1998 г. предусматривает повышение эффективности применения процедур банкротства).

Таблица 2

Состояние дел о банкротстве в арбитражных судах

Количество дел о банкротстве, находящихся на рассмотрении в арбитражных судах по состоянию на 01.01.2004 г.	6284
в том числе:	
внешнее управление	2840
конкурсное производство	1602
мировое соглашение	1842
Подано заявлений о банкротстве в арбитражные суды с 01.01.2004 г.	1224
в том числе:	
возвращено заявлений	301
возбуждено дел	695
прекращено дел	228

Количество дел о банкротстве, находящихся на рассмотрении в арбитражных судах по состоянию на 01.01.2004 г., представлено в табл. 2, 3. Ускоренный порядок применения процедур банкротства — особый способ реорганизации бизнеса должника и попытки восстановления его платежеспособности. Суть этого способа заключается в том, что на базе всего имущества, не включаемого в конкурсную массу, учреждается открытое акционерное общество. На сумму активов должника выпускаются акции вновь образованного акционерного общества. Указанные ценные бумаги подлежат продаже с публичных торгов, а вырученная сумма идет на расчеты с кредиторами.

Если суммы, вырученной от продажи ценных бумаг вновь образованного акционерного общества, окажется достаточно для удовлетворения требований всех кредиторов, производство по делу о банкротстве прекращается, а судьба должника

в дальнейшем решается исключительно его учредителями (участниками) в общем порядке.

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

Антикризисный процесс включает две составляющие:

- антикризисное управление,
- антикризисное регулирование.

Таблица 3

Антикризисное управление фирм

Из дел, принятых в производство, находятся в стадии процедур:	241
до введения наблюдения	587
внешнего управления	69
конкурсного производства	355
мирового соглашения	2

Антикризисное управление представляет собой сумму форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретным предприятиям. Оно включает диагностику технического, экономического, финансового состояния предприятия, оценку перспектив развития бизнеса, управления предприятием, производного менеджмента, антикризисную инвестиционную политику.

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

Ключевые термины и понятия

Абсолютная ограниченность означает, что экономические ресурсы невозпроизводимы.

Альтернативные издержки — это издержки упущенных возможностей.

Несостоятельность — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов.

Ограниченность означает разрыв между общей суммой благ, которые необходимы субъектам, и возможностям их производства.

Предпринимательская деятельность — самостоятельно осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли.

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

Рыночная система — система свободного предпринимательства.

Товарный знак — это официально принятый термин, обозначающий зарегистрированное в установленном порядке оригинально оформленное изображение, служащее для отличия товаров и услуг фирмы или для ее рекламы.

Фирма — это наименование, под которым предприятие выступает в хозяйственной деятельности.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключается относительная ограниченность ресурсов?
2. Назовите ресурсы, необходимые для развития производства
3. В чем состоит основная экономическая проблема?
4. В чем заключается проблема выбора в экономике?
5. Можно ли определить цену выбора в экономике?
6. Какова роль предприятия в решении основной экономической проблемы?
7. Каковы основные задачи, решаемые субъектами хозяйствования?
8. На какие две группы делятся субъекты хозяйствования по экономическому назначению?
9. Перечислите основные признаки, применяемые при группировке субъектов хозяйствования.
10. Каковы основные преимущества крупных предприятий?
11. Чем вызывается необходимость развития малого бизнеса в современных условиях?
12. Перечислите основные документы, необходимые для государственной регистрации субъектов хозяйствования.

13. *Что такое финансовая несостоятельность?*
14. *Что является внешним признаком несостоятельности субъектов хозяйствования ?*
15. *Дайте развернутое определение предпринимательства.*
16. *Назовите формы и виды предпринимательской деятельности.*
17. *Перечислите важнейшие экономические инструменты рыночного механизма.*
18. *Какова роль рыночных цен в использовании ресурсов?*
19. *Назовите целевые установки фирмы.*
20. *Раскройте значения понятий «фирма» и «предприятие».*
21. *Перечислите основные группы деловых предприятий.*
22. *В каких формах могут создаваться некоммерческие организации ?*

Глава 2

Фирма и ее среда

Вопрос 2.1. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие деятельность фирм.

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

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

В настоящее время согласно действующему законодательству государство не может вмешиваться в оперативно- хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта напрямую. Регулирование деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется как через множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений, так и через методы косвенного воздействия, которые определенным образом влияют на деятельность хозяйствующего субъекта: фискальная, монетарная, кредитная, таможенная политика.

Правовой статус хозяйствующего субъекта устанавливается хозяйственным законодательством. Наиболее общие положения, регулирующие имущественные взаимоотношения между

юридическими лицами, юридическими и физическими лицами и, наконец, между физическими лицами, определяются Гражданским кодексом РФ, а порядок разрешения возникающих споров в судебных инстанциях — Гражданско-процессуальным кодексом.

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

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

Особое место в системе хозяйственного права занимает трудовое право. Новый Трудовой кодекс, вступивший в силу с 1 февраля 2002 г., регулирует комплекс важнейших вопросов, связанных с определением прав и обязанностей наемных рабочих и работодателей, включая такие важнейшие вопросы, как регламентация времени труда и отдыха, порядок найма, увольнения рабочей силы, гарантии в области оплаты труда и различных компенсаций (при увольнении, несвоевременная выплата зарплаты, дополнительные отпуска, компенсации вредных и тяжелых условий труда и др.).

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

Всю совокупность законов, подзаконных актов по хозяйственным вопросам и создает сектор правовой инфраструктуры, в которой функционируют хозяйствующие субъекты.

Задачей этого сектора является правовое обеспечение их деятельности.

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

Вопрос 2.2. Внутренняя среда как фактор развития производства.

Концепция кривой опыта гласит, что удвоение объемов производства снижает затраты на 20%, а следовательно, приводит к росту эффективности. Результаты деятельности хозяйствующего субъекта зависят от факторов не только внутренней, но и от внешней среды. Многообразные факторы внутренней и внешней среды, влияющие на экономический рост и состояние экономики фирмы в целом, имеют разную направленность. Факторы внутренней среды (субъективные) связаны с конкретной деятельностью человека. Они целиком и полностью зависят от действий менеджеров, персонала. Хозяйствующий субъект должен знать факторы внутренней среды, влияющие на них, для повышения эффективности производства через конкретные управленческие решения. Ограниченность ресурсов и необходимость выбора заставляют руководителей постоянно проводить исследования в области изучения спроса, рынков сбыта, источников сырья, методов ценообразования, подбора и планирования персонала, что должно обеспечить повышение эффективности производства.

Для любого производства хозяйствующий субъект должен иметь определенные ресурсы, которые органично используются в процессе производства. Перерабатывая ресурсы, хозяйствующий субъект производит продукцию, оказывает услуги или выполняет работу (рис. 2).



Рис. 2. Общее функционирование хозяйствующего субъекта

Хозяйствующий субъект должен умело управлять своими ресурсами, самим производственным процессом, сбытом продукции. Для эффективного управления этими ресурсами необходимо научиться не только определять влияние множества факторов на результат производства, но и сделать все необходимое, чтобы научиться их предвидеть и управлять ими. Модели факторов внутренней среды могут иметь свернутый и развернутый варианты в зависимости от стратегии и возможности управления этими факторами (рис.3).

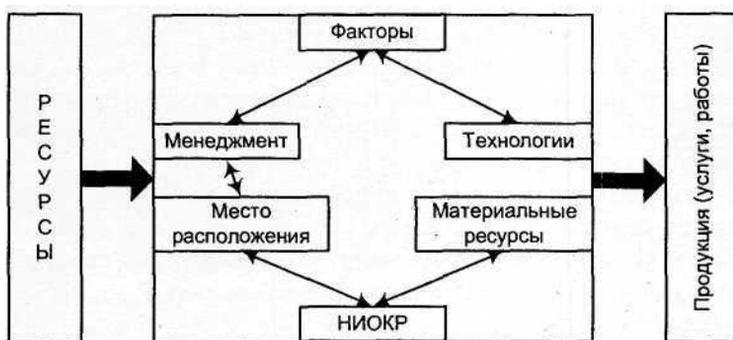


Рис. 3. Основные факторы внутренней среды

При создании фирмы важно подобрать *персонал* определенной численности, профессионально состоявшийся; необходимо создать эффективную систему материального стимулирования работников (неэффективная система может привести к текучести кадров). Целесообразно построить карьерную лестницу, по которой каждый работник продвигается только благодаря, своему труду.

Важным фактором являются технологии, сюда входят также несколько отдельных факторов: оборудование, инструменты. Данная группа факторов полностью зависят от уровня НТР и потребностей рынка. Изменение технологии меняет набор техники, оборудования и даже инструментов. Главное — найти оптимальный вариант применения технологий.

Третий фактор — *материальные ресурсы*. Данный фактор во многом определяет качество готовой продукции. Номенклатура и ассортимент потребляемых ресурсов зависят от номенклатуры и сложности производимой продукции. Во всех отраслях наблюдается подвижность фактора материальных ресурсов: за счет изменения технологии, внедрения новых материалов, расширения ассортимента. На эффективность его использования большое влияние оказывает логистический подход к формированию материального потока.

Следует отметить; что не все хозяйствующие субъекты в современных условиях обладают подразделениями, которые проводят научные исследования. Для повышения конкурентоспособности продукции, обеспечения стабильности рынка сбыта хозяйствующий субъект должен предусматривать постоянное совершенствование продукции. Государство с целью стимулирования данного направления в развитии хозяйствующего субъекта предусматривает льготы по налогообложению в размере 30% средств, направленных на эти цели.

Важное значение в плане эффективности производства, решения социальных и региональных проблем имеет расположение хозяйствующего субъекта, что находит выражение в дифференциации арендной платы, цен на землю, на производимую продукцию.

Одна из причин недостаточной эффективности экономических рыночных реформ состоит в слабом менеджменте. Роль управления всеми видами потоков ресурсов велика, так как

от этого зависит в целом состояние экономики хозяйствующего субъекта как целостной системы.

Все факторы внутренней среды могут оказывать прямое воздействие на результаты деятельности хозяйствующего субъекта и косвенное через другие факторы. Это связано с системой взаимного влияния факторов. Дело в том, что каждый из факторов оказывает влияние не только на результаты деятельности хозяйствующего субъекта, но и на другие факторы внутренней среды. Изменение технологии может потребовать обучения кадров, изменения оплаты труда, изменения ассортимента используемых материальных ресурсов, изменения в системе менеджмента.

Вопрос 2.3. Внешняя среда и ее состав.

Результаты деятельности хозяйствующего субъекта в значительной степени определяются его внешней средой. Внешние факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, отражают действие экономических законов. Поэтому необходимы знание этой среды и умение реагировать на ее изменения и воздействовать на внутренние структуры хозяйствующего субъекта. Сама фирма, как открытая система, зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, потребителей. Исходя из этого хозяйствующий субъект вынужден приспосабливаться к этой среде, чтобы выжить и сохранить эффективность и конкурентоспособность. Взаимодействие хозяйствующего субъекта с различными факторами внешней среды представлено на рис. 4.

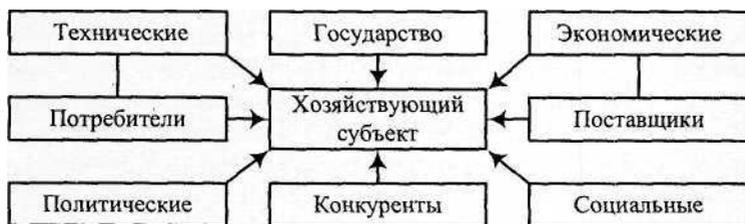


Рис. 4. Основные факторы внешней среды

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

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

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

Поставщики материальных ресурсов как фактор развития хозяйствующего субъекта имеют важное значение, так как требуют постоянного анализа цен на материальные ресурсы, условий поставки, возможностей поставщиков, и постоянных маркетинговых исследований.

Не менее важным фактором в данной группе является фактор **«Поставщики технологий, техники»**.

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

Фактор **«Поставщикиперсонала»** стратегически очень важен. Чтобы сформировать производственный коллектив высокопрофессиональных работников, мобильный, гибкий, способный к быстрой адаптации изменениям рыночной инфраструктуры,

должна быть проведена большая кропотливая работа по планированию и подбору персонала через центры занятости, агентства по подбору и подготовке, переподготовке кадров.

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

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

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

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

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

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

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

Вопрос 2.4. Финансовое обеспечение деятельности предприятия.

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

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

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

Источником финансовых ресурсов как в процессе возникновения и начала деятельности, так и в дальнейшем развитии

могут быть собственные средства, коммерческий и банковский кредиты.

В процессе функционирования финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке в форме продажи акций, облигаций и других ценных бумаг, выпускаемых хозяйствующими субъектами, и в форме кредитных инвестиций.

Одним из возможных источников финансовых ресурсов, поступающих в порядке перераспределения, являются бюджетные субсидии, субвенции. Доля данных средств в финансовых ресурсах хозяйствующего субъекта в современных условиях незначительна и ориентирована на строго ограниченный перечень затрат.

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

В условиях инфляции и нестабильности экономики свободных денежных средств у хозяйствующих субъектов практически нет, при наличии они вкладываются, как правило, не в расширение производства, а в потребление. Имеют место случаи неплатежей поставщикам, именуемые *кризисом неплатежей*.

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

Вопрос 2.5. Кредитные отношения в системе хозяйствования.

Кредитные ресурсы для хозяйствующих субъектов предоставляют коммерческие банки. Центральный банк и его территориальные филиалы и отделения осуществляют общий контроль за денежным обращением, финансируют меропр-

ятия, предусмотренные в государственном бюджете, контролируют деятельность коммерческих банков, устанавливают общие правила кредитной политики. Никаким коммерческим фирмам, а также фирмам, находящимся в государственной собственности (кроме финансируемых из государственного бюджета), Центральный банк денежных ресурсов ни в наличной, ни в безналичной форме не выдает.

Все кредитные средства проходят через коммерческие банки, процентные ставки за кредит регулируются ЦБ через ставку рефинансирования (учетную ставку), которая устанавливается и периодически пересматривается ЦБ. Ограничение спроса на денежные средства со стороны хозяйствующего субъекта регулируется налоговым законодательством, которое предусматривает отнесение процентов по уплате кредита на затраты в пределах учетной ставки, умноженной на коэффициент 1,1.

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

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

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

Краткосрочный кредит выдается на нужды текущей деятельности фирмы (необходимые для выполнения плана) и предоставляется, как правило, на срок до одного года.

Виды краткосрочных кредитов:

- **доверительный** — выдается клиентам при временных финансовых затруднениях без ограничения при полном доверии банка (не требуется оформление обеспечения или залога), оформляется срочное обязательство;

- **бланковый кредит** — предоставляется без обеспечения и только клиентам с высокой платежеспособностью. К нему можно отнести:

- **конткоррент** — закрывается расчетный счет, и открывается конткоррентный счет, с которого оплачиваются текущие

расходы, в зависимости от остатка начисляются проценты. Кредитуется вся текущая производственная деятельность. Финансирование капитальных вложений с этого счета не производится;

овердрафт — выдается путем списания средств с расчетного счета клиента сверх остатка на счете; в соглашении с клиентом банк оговаривает максимальную сумму и срок возврата; выделяют овердрафт:

- краткосрочный (на несколько дней);
 - продленный (несколько недель, месяцев);
 - сезонный (при большом временном разрыве между расходами и доходами).
- *векселедательский кредит* — долговое обязательство банка, оформленное на предъявителя;
 - *факторинг* — финансирование под уступку денежного требования;
 - *валютный* — предоставляется банками, имеющими лицензию на проведение валютных операций. Объект кредитования — экспортно-импортные поставки, текущая деятельность совместных предприятий и др.

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

Хозяйствующий субъект — это клиент, который должен предоставить банку бизнес-план, обоснование направлений, куда будет направлен кредит, расчеты его окупаемости, определяющие возможность своевременного возврата основного долга и процентов. Банк может потребовать обеспечение кредита (в зависимости от сумм и срока) путем залога недвижимости, земельного участка, ценных бумаг или иного имущества; гарантию достаточно надежного юридического лица-гаранта, отвечающего своим имуществом в случае долговых обязательств заемщикам, оформление в страховой компании страховки риска полного или несвоевременного погашения задолженности по ссуде. Несмотря на жесткие условия предоставления кредита хозяйствующему субъекту, постоянным клиентам, своим акционерам под конкретные приоритетные направления развития банк может предоставлять кредиты на льготных условиях.

Вопрос 2.6. Налоговое и таможенное окружение.

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

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

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

Любой налог, устанавливаемый в порядке, предусмотренном законодательством, — обязательный платеж в государственный (федеральный) и другие бюджеты. Пропорции распределения налоговых поступлений между бюджетами различных уровней (государственный бюджет, бюджеты субъектов Федерации, бюджеты муниципальных органов) устанавливаются в каждом законе. В том же законе определяются субъекты налогообложения (физические или юридические лица), порядок определения налогооблагаемой базы, т.е. величины того или иного экономического показателя, по которому определяются сумма налога, ставки налогообложения и сроки платежей налога.

Любой налог — специфическая форма финансовых взаимоотношений, связанная с распределением части стоимости

валового внутреннего продукта и национального дохода между субъектами налоговых отношений.

Налоги в принципе должны выполнять одновременно ряд функций:

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

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

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

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

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

Особую группу образуют налог на прибыль (доход) юридических лиц, а также налог на доходы физических лиц, в том числе и лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

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

Налоговые ставки могут быть:

- пропорциональными, когда налоговая ставка, устанавливаемая в процентах или долях единицы, остается неизменной независимо от величины налогооблагаемой базы (например, 24% величины фактически полученной прибыли);
- прогрессивными, когда ставка увеличивается с ростом налогооблагаемой величины (например, налог на доходы физических лиц, если налогооблагаемый доход превышает установленные законом пороговые размеры);
- регрессивными, если ставки налогов растут с ростом базовой налогооблагаемой величины, но каждый последующий прирост ставки меньше, чем предыдущий;
- прогрессивными, если ставка налога уменьшается при увеличении налогооблагаемой величины.

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

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

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

Во внешнеторговых операциях необходимо учитывать, что понятие «территория данной страны» в рамках ее государственной границы может не совпадать с понятием «таможенная территория», т.е. та часть территории государства, на которой действует его таможенное законодательство. За пределами таможенной территории в границах данного государства могут оставаться оффшорные и свободные экономические зоны (СЭЗ), а при наличии соответствующих экономических союзов единая таможенная территория может охватывать и территории нескольких суверенных государств.

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

Ограничения, накладываемые законодательством и подзаконными актами на внешнеэкономическую деятельность коммерческих фирм, вынуждают их нередко прибегать к помощи посредников — спецэкспортеров, организаций государственных или находящихся под прямым контролем государственных органов.

Таможенная система — это совокупность нормативных документов, определяющих размеры, порядок уплаты таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость и акцизов на импортируемые товары и порядок предоставления таможенных льгот (преференций), вытекающих из международных соглашений о внешнеторговой деятельности государств, входящих в Международный таможенный союз — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). В соответствии с этим соглашением импортные таможенные тарифы должны быть дифференцированы.

Тарифная таможенная политика государства — эффективный инструмент воздействия на коммерческие фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, так как эта политика может существенно влиять на стратегию и результаты их деятельности.

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

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

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

Ключевые термины и понятия

Долгосрочный кредит — предназначается на цели производственного и социального развития фирмы.

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

Овердрафт — списание средств с расчетного счета клиента сверх остатка на счете.

Сектор правовой инфраструктуры — совокупность законов, подзаконных актов по хозяйственным вопросам.

Таможенная система — совокупность нормативных документов, определяющих размеры, порядок уплаты таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость, акцизов и порядок предоставления таможенных льгот.

Таможенная территория — территория государства, на которой действует его таможенное законодательство.

Факторинг — финансирование под уступку денежного требования.

Факторы внутренней среды — факторы, связанные с конкретной деятельностью человека.

Финансовые ресурсы — это средства, предназначенные на возмещение организационных расходов, закупку материальных ресурсов, оплату персонала и другие расходы.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите группы нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность фирм.
2. Чем определяется особое место в систем хозяйственного права Трудового кодекса РФ?
3. В чем различие между факторами внутренней и внешней среды?
4. Назовите основные факторы внутренней среды.
5. Охарактеризуйте факторы прямого и косвенного воздействия внешней среды.
6. За счет каких источников формируются финансовые ресурсы на действующих предприятиях (фирмах) ?

7. *Что относится к источникам финансовых ресурсов, поступающих хозяйственным субъектам в порядке перераспределения ?*
8. *Перечислите виды краткосрочных кредитов.*
9. *Каким нормативным документом регулируется спрос на денежные средства со стороны хозяйствующих субъектов ?*
10. *Раскройте роль банковской системы в финансовом обеспечении деятельности фирмы.*
11. *Каковы функции налогов ?*
12. *Что понимается под пропорциональной налоговой ставкой ?*
13. *Что следует понимать под прямыми и косвенными налогами ?*
14. *Какую роль играет таможенная система в обеспечении внешнеэкономической деятельности фирмы ?*
15. *Тождественны ли понятия «территория данной страны» и «таможенная территория» ?*

Глава 3

Организационно -управленческие экономико-технологические модели фирмы

Вопрос 3.1. Организационная структура фирмы.

Организационная структура фирм (наличие, функции и состав структурных подразделений) сильно зависит от отраслевых особенностей деятельности фирмы, ее размера и других объективных факторов (наличие достаточно развитой производственной и транспортной инфраструктуры в месте расположения фирмы и т.д.)- Организационную структуру фирм любого профиля можно представить моделями достаточно общего вида, которые затем необходимо положить в основу оценок эффективности.

В современных условиях только торгово-посреднические фирмы независимо от их размеров могут успешно функционировать в рамках лишь одного вида деятельности, хотя и в этом случае фирма, достигнув в своем развитии определенных размеров, будет стремиться к сочетанию розничной и оптовой торговли, выходу на прямые связи с изготовителями товаров, организации производственных процессов по доработке покупаемых изделий, сервисному обслуживанию клиентуры и тому подобному развитию своей деятельности в сопряженных с основной сферах, т.е. к диверсификации, обеспечивающей возможности сокращения общих издержек.

Если же фирма первоначально создается для производственной деятельности, направленной на изготовление продукции и оказание услуг производственного характера, то по мере ее развития все более необходимой становится диверсификация производства, обеспечивающая фирме большую

финансово-экономическую устойчивость в условиях жесткой конкуренции и в определенной мере труднопредсказуемых колебаний рыночной конъюнктуры.

На любой стадии существования фирмы в ее составе могут быть выделены подразделения, выполняющие определенный круг функций.

В первую очередь все отделения фирмы могут быть подразделены на осуществляющие непосредственно производственную деятельность, ради которой и создается фирма, и подразделения, выполняющие функции управления и обслуживания производственных подразделений.

Процесс управления производством в фирме осуществляется коллективом работников, организованных в аппарат управления. Важнейшей характеристикой аппарата управления служит его структура. Структура управления — это организационная форма построения аппарата управления, которая характеризует состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц, сформулированные исходя из целей функционирования фирмы.

Под функцией управления понимают конкретный целенаправленный вид управленческой деятельности, обусловленный разделением труда в аппарате управления. Иногда в связи с большим объемом работы функция управления реализуется не одним, а несколькими структурными подразделениями.

Структура и численность аппарата управления для каждой данной фирмы зависят от многих факторов, которые можно сгруппировать следующим образом: технические (масштаб производства, сложность продукции, технологических процессов и оборудования, уровень автоматизации производства и управления); организационно-экономические (степень централизации функций, характер связей между различными ступенями и звеньями управляющей системы, между объектом и субъектом управления); внешние связи и условия (уровень кооперации, система снабжения и сбыта, климатические и природные условия); организационно-правовые отношения (полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество).

Поэтому нет и не может быть единой структуры заводоуправления для фирм даже одной и той же отрасли.

Организационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками аппарата управления фирмы, определяют его организационную структуру.

Под *организационной структурой* управления фирмой понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Базой для построения организационной структуры управления фирмой является организационная структура производства.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством. Все эти виды сводятся в основном к четырем типам организационных структур: линейным, функциональным, дивизиональным и адаптивным.

Линейная структура управления.

Сущность линейной (иерархической) структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом — руководителем, который получает официальную информацию только от непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем.

Данный тип организационной структуры управления применяется в условиях функционирования мелких фирм с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями, научными и проектными организациями и т.д. В настоящее время такая структура используется в системе управления производственными участками, отдельными небольшими цехами, а также небольшими фирмами однородной и несложной технологии.

Функциональная структура управления.

Функциональная структура сложилась как неизбежный результат процесса управления. Особенность функциональной структуры заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления.

Традиционные функциональные блоки фирмы — это отделы производства, маркетинга, финансов. Это широкие области деятельности, или функции, которые имеются в каждой фирме для обеспечения достижения ее целей.

Если размер всей фирмы или данного отдела велик, то основные функциональные отделы можно в свою очередь подразделить на более мелкие функциональные подразделения. Они называются вторичными, или производными. Основная идея здесь состоит в том, чтобы максимально использовать преимущества специализации и не допускать перегрузки руководства.

К преимуществам функциональной структуры можно отнести то, что она стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях, улучшает координацию деятельности.

Функциональную структуру целесообразно использовать в тех фирмах, которые выпускают относительно ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач. Примерами такого рода могут служить фирмы, действующие в металлургической, резинотехнической промышленности, в отраслях, производящих сырьевые материалы.

Дивизиональная структура управления.

Необходимость новых подходов к организации управления была вызвана резким увеличением размеров фирм, диверсификацией их деятельности и усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды. Первым перестройку структуры по этой модели начали крупнейшие компании, которые в рамках своих гигантских фирм (корпораций) стали создавать производственные отде-

ления, предоставляя им определенную самостоятельность в осуществлении оперативной деятельности. В то же время администрация оставляла за собой право жестокого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, инвестиций и т.п., поэтому данный тип структуры нередко характеризуют как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля).

Ключевыми фигурами в управлении фирмами с дивизиональной структурой становятся не руководители функциональных подразделений, а управляющие (менеджеры), возглавляющие производственные отделения.

Структуризация фирмы по отделениям производится обычно по одному из трех критериев: по выпускаемой продукции или предоставляемым услугам (продуктовая специализация), по ориентации на потребителя (потребительская специализация), по обслуживаемым территориям (региональная специализация).

Некоторые фирмы производят большой ассортимент товаров и услуг, которые отвечают запросам нескольких крупных групп потребителей или рынков. Каждая группа или рынок имеет четко определенные, или специфические, потребности. Если два или более таких элемента становятся особенно важными для фирмы, она может использовать организационную структуру, ориентированную на потребителя, при которой все ее подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей.

Примером активного использования организационной структуры, ориентированной на потребителя, являются коммерческие банки. Основные группы потребителей, пользующихся их услугами, — индивидуальные клиенты (частные лица), пенсионные фонды, трастовые фирмы, международные финансовые фирмы. Организационные структуры, ориентированные на покупателя, в равной степени характерны для торговых форм, торгующих оптом и в розницу.

Дивизиональная структура существенно ускоряет реакцию фирмы на изменения, происходящие во внешней среде. В результате расширения границ оперативно-хозяйственной са-

мостоятельности отделения рассматриваются как центры прибыли, активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

Адаптивная структура управления.

Адаптивные, или органические, структуры управления обеспечивают быструю реакцию фирмы на изменения внешней среды, способствуют внедрению новых производственных технологий. Эти структуры ориентированы на ускоренную реализацию сложных программ и проектов, могут применяться фирмами, объединенными на уровне отраслей и рынков. Обычно выделяют два типа адаптивных структур: проектный и матричный.

Проектная структура формируется при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например, модернизация производства, освоение новых изделий или технологий, строительство объектов и т.п.

Руководитель проекта наделяется так называемыми *проектными полномочиями*. В их числе ответственность за планирование проекта, за состояние графика и ход выполнения работ, расходование выделенных ресурсов, в том числе и материальное поощрение работающих. В связи с этим большое значение придается умению руководителя сформировать концепцию управления проектом, распределить задачи между участниками команды, четко определять приоритеты и ресурсы, конструктивно подходить к разрешению конфликтов. По завершении проекта структура распадается, а сотрудники переходят в новую проектную структуру или возвращаются на свою постоянную должность.

Матричная структура представляет собой решетчатую фирму, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю проекта, с другой — руководителю проекта (целевой программы), который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками, ресурсами и качеством. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и другими работниками функциональных отделов, ко-

торые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

В матричных структурах можно гибко перераспределять кадры в зависимости от конкретных потребностей каждого проекта. Матричная организация дает большую возможность координации работ, характерную для дивизиональных структур. Это достигается за счет создания должности руководителя проекта, который координирует все связи между участниками проекта, работающими в различных функциональных отделах.

В целом рациональная организационная структура управления фирмой должна отвечать следующим требованиям:

- обладать функциональной пригодностью, гарантировать надежность и обеспечивать управление на всех уровнях;
- быть оперативной, не отставать от хода производственного процесса;
- иметь минимальное количество уровней управления и рациональные связи между органами управления;
- быть экономичной, минимизировать затраты на выполнение управленческих функций.

Вопрос 3.2. Лизинг — вид предпринимательской деятельности по инвестированию средств.

Аренда и лизинг — виды предпринимательской деятельности в условиях рынка.

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

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

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудова-

ние, транспортные средства и другое имущество, которое не теряет своих натуральных свойств при его использовании.

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

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

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

Гражданское законодательство определяет следующие виды аренды:

- аренда транспортных средств;
- аренда зданий и сооружений;
- аренда предприятий в целом как имущественного комплекса;
- прокат;
- финансовая аренда (лизинг).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Исходя из положенных в основу группировки и систематизации лизинговых операций выделяют следующие виды лизинга (рис. 5).



Рис. 5. Виды лизинга

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

Для предприятия-изготовителя эта заинтересованность состоит в том, что он имеет возможность использовать высоко-

эффективное имущество, не располагая возможностью его приобретения сразу по акту купли-продажи.

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

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

- универсальных лизинговых компаний, создаваемых банками;
- специализированных лизинговых служб в структуре банков;
- специализированных лизинговых компаний — предприятий производителей, лизингующими часть своей продукции;
- лизинговых компаний, создаваемых крупными фирмами специализирующимися на поставке и обслуживании техники;

Вопрос 3.3. Роль логистики в управлении материальными потоками.

В условиях административно-командной экономики материально-техническое снабжение (МТС) возникло на основе фондового распределения. Рыночная экономика определяет иной характер МТС. Материальные затраты в общей совокупности затрат на производство и реализацию продукции составляют от 60 до 80%.

Отсюда следует, что эффективность работы фирмы во многом зависит от слаженной, четкой работы служб МТС. Меняются общий подход и задачи МТС.

Современная концепция МТС построена на основе логистики. К логистике относятся управление материальными, финансовыми, трудовыми, информационными и иными потоками, имеющими место в экономических системах. С точки зрения хозяйственного оборота хозяйствующего субъекта логистика представляет собой процесс управления движением

и хранением сырья, комплектующих и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за поставку готовой продукции потребителю.

Главная цель логистики заключается в рациональном управлении материальными запасами и информационными потоками для удовлетворения спроса, доставки грузов точно в срок и минимальными издержками.

Принципиальное отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного заключается в интеграции отдельных звеньев материало-производственной цепи в единую систему, способную адекватно реагировать на воздействие внешней среды, а также интеграции техники, технологии, экономики, методов планирования и управления потоками.

В логистике ключевым является материальный поток. Материальный поток образуется в результате транспортировки, складирования и выполнения других операций с сырьем, полуфабрикатами, готовой продукцией, начиная с источника сырья и до конечного потребителя.

Материальный поток может протекать внутри одной фирмы и между различными фирмами (рис. 6).

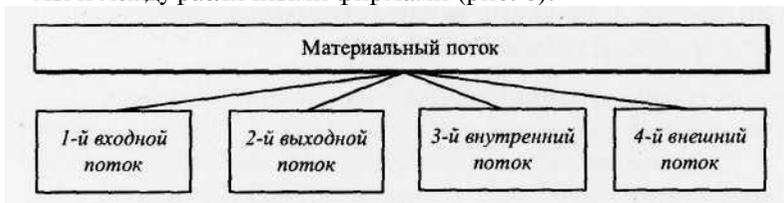


Рис. 6. Схема показателей материального потока

Материальный поток может быть представлен схематично в виде четырех составляющих (рис. 6):

1-й входной — поступление в логистическую систему из внешней среды;

2-й выходной — поступление из логистической системы во внешнюю среду;

3-й внутренний — образуется в результате осуществления логистических операций с грузами внутри логистической системы;

4-й внешний — протекает во внешней среде, за пределами логистической системы.

В том случае, если имеет место равенство между материальным потоком входным и выходным, фирма находится на одном уровне развития.

Совокупность действий, направленных на преобразование материального и информационного потока, называется *логистической операцией*.

К логистическим операциям с материальными потоками следует относить погрузку, разгрузку, транспортировку, складирование, комплектацию и упаковку.

К логистическим операциям с информационными потоками относят сбор, обработку и передачу информации.

Информационный поток соответствует материальному потоку и существует в виде бумажных и электронных документов.

Путь, по которому движется информационный поток, может не совпадать с маршрутом движения материального потока.

В современных условиях в общих затратах времени, отводимого на складирование, производственные операции и доставку, затраты времени на производство составляют в среднем от 2 до 5%, свыше 95% времени оборота приходится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно увеличить прибыль, снизить себестоимость продукции.

Логистическая концепция организации производства включает в себя следующие положения:

1. Отказ от излишних запасов.
2. Отказ от завышения времени на выполнение основных, вспомогательных, транспортных, складских операций.
3. Отказ от выпуска деталей, на которые нет заказов.
4. Устранение простоев оборудования.
5. Сведение до минимума и ликвидация брака.
6. Сокращение нерациональных внутрипроизводственных перемещений.
7. Превращение поставщика в доброжелательного партнера.

Отсюда следует, что логистическая концепция приемлема для условий «рынка покупателя» в отличие от традиционной концепции организации производства, наиболее приемлемой для «рынка продавца».

Постоянное изменение рыночной конъюнктуры делает нецелесообразным содержание большого количества запасов, в то же время производство не имеет права упустить ни одного заказа.

Данная проблема может быть решена через создание гибких производственных мощностей, способных быстро реагировать на изменение экономической конъюнктуры рынка.

Главная цель логистики — рациональное управление материалами и информационными потоками, доставка грузов в срок и с минимальными издержками — определяет структуру и основные функции логистической системы. *Основными функциями логистической системы являются:*

1. Формирование хозяйственных связей.
2. Определение потребности в перевозке продукции, их сбыта.
3. Формирование и регулирование производственных запасов.
4. Развитие и размещение складского хозяйства.

Особую значимость функции логистической системы приобретают в современных условиях:

1. Увеличение количества горизонтальных связей фирм сопряженных отраслей.
2. Развитие новых организационных структур (ассоциаций, союзов, корпораций, консорциумов), которые используют методы логистики.
3. Развитие оптовой торговли, появление посреднических фирм. Посреднические фирмы могут быть региональными, межрегиональными, отраслевыми. Как правило, посреднические фирмы действуют в тесной взаимосвязи с транспортными фирмами. При этом определяются эффективные виды транспорта, позволяющие снизить себестоимость доставки товаров конечным или промежуточным потребителям.

Таким образом, *логистический подход позволяет* вести комплексный учет всех затрат, регламентировать ввоз и хранение материальных ресурсов, что обеспечивает экономию ресурсов,

снижение себестоимости, рост прибыли, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Логистическая система, как и любая другая, должна обладать четырьмя свойствами:

Система должна быть:

1. целостной;
2. связи в системе существенные (прямые, обратные, вещественные, информационные);
3. упорядоченные, т.е. определенной структуры;
4. интегративные качества. Интегративным связям присущи свойства всей системы и не свойственны ни одному элементу в отдельности.

Логистические системы выделяются составом элементов, характером связей между ними, организацией и интегративными свойствами. *Отличительными свойствами логистической системы являются:*

- наличие потоковых процессов;
- определенная системная целостность.

Отсюда следует, что логистическая система представляет собой целостную совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом.

Логистический подход создает условия для улучшения показателей функционирования материалопроводящей системы: совершенствуется ее общая организация, повышается взаимная связь отдельных звеньев, улучшается управляемость. Возникновение у логистически организованных систем так называемых *интегративных свойств*, т.е. качеств, присущих всей системе в целом, но не свойственных ни одному элементу в отдельности. Это способствует тому, что совокупный экономический эффект от использования логистики превышает сумму эффектов, полученных от улучшения отдельных направлений работы фирмы.

Интегративные качества представляют собой способность этих систем реализовывать конечную цель, которая получила название «шести правил логистики»:

1. Товар — необходимого качества.
2. Количество — в необходимом количестве.
3. Место — в нужном месте.
4. Время — определенное.

5. Номенклатура — необходимая.
6. Затраты — минимальные.

Вопрос 3.4. Внутрипроизводственные логистические системы.

Задачей производственной логистики является управление материальными потоками внутри фирм, создающих материальные блага или оказывающих материальные услуги, такие как: хранение, фасовка, укладка, упаковка.

Логистические системы, рассматриваемые в производственной логистике, носят название *внутрипроизводственных логистических систем*. К ним относят: промышленные фирмы, оптовые фирмы, имеющие складские помещения, узловые грузовые станции, порты и т.д.

Внутрипроизводственные логистические системы могут рассматриваться на макроуровне и микроуровне. На макроуровне внутрипроизводственные логистические системы выступают как сумма элементов микросистемы. Они задают ритм работе всей системы, являются источником материальных потоков. Внутрипроизводственная логистическая система обладает способностью быстро менять качественные и количественные показатели (состав) выходного материального потока (т.е. ассортимент, количество выпускаемой и реализуемой продукции). Внутрипроизводственная логистическая система обладает количественной и качественной гибкостью.

Качественная гибкость обеспечивается наличием универсального обслуживающего персонала и гибкого производства.

Количественная гибкость создает такую систему обеспечения фирмы оборудованием и рабочей силой, которая позволяет быстро задействовать в производство резерв персонала и оборудования.

На микроуровне в логистическую систему производственной логистики входит ряд подсистем, которые взаимно связаны друг с другом, образуя определенную целостность. К данной подсистеме относят: закупку, запасы, склады, обслуживающие производства, транспорт, информацию, сбыт, кадры.

Данные составляющие обеспечивают входение материальных потоков в логистическую систему, прохождение внутри логистической системы и выход из нее.

• **Внутрипроизводственная логистическая система** должна обеспечивать возможность постоянного согласования и взаимной корректировки планов и действий снабженческих, производственных и сбытовых звеньев внутри фирмы.

Внутрипроизводственная логистическая система определяет способы управления материальными потоками.

Управление материальными потоками в рамках внутрипроизводственной логистической системы может осуществляться различными способами. Из множества способов можно выделить два принципиально отличающихся друг от друга.

Первый вариант носит название «толкающей системы» — системы организации производства, в которой материальный поток «выталкивается» получателю по команде, поступающей на предыдущее звено из центральной системы управления процессом (рис.7).

Данная модель управления потоками характерна для традиционных методов организации производства. Ее использование для логистики организации производства стало возможным лишь с распространением ЭВМ. Эта система позволяет согласовывать и оперативно координировать планы и действия всех структурных подразделений фирмы. Параметры «выталкиваемого» на участок материального потока оптимальны в той мере, в какой управляющая система смогла учесть и оценить все факторы, влияющие на производственную ситуацию на данном участке. И чем больше факторов управляющая система должна учесть, тем совершеннее и дороже ее информационное, программное и техническое обеспечение.

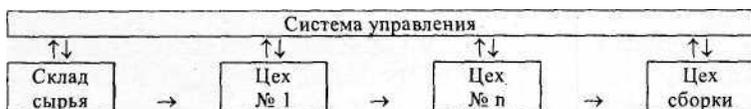


Рис. 7. Толкающая система управления материального потока рамках логистической системы

Второй вариант носит название «тянущей системы» и представляет систему организации производства, в которой детали, узлы, полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую по мере необходимости

(рис. 8). Производственная программа каждого технологического звена определяется размером заказа последнего звена. Центральная система управления ставит задачу только перед конечным звеном производственной цели.



Рис. 8. Тянущая система управления материальными потоками в рамках логистической системы

В хозяйственной практике реализуются разные варианты «толкающей» и «тянущей» систем.

Толкающая система обеспечивает текущее регулирование и контроль производственных запасов, возможность согласовывать и оперативно корректировать планы и действия различных служб производства, снабжения и сбыта.

Тянущая система позволяет существенно снизить производственные запасы, ускорить оборачиваемость оборотных средств, улучшить качество выпускаемой продукции.

Эффективность применения логистического подхода к управлению материальным потоком в фирме.

В общих затратах времени, отводимых на все операции начиная с оплаты сырья и поступления на склад и до реализации готовой продукции, 95 — 98% времени приходится на выполнение подготовительных транспортно-складских работ, что обуславливает их высокий удельный вес в себестоимости выпускаемой продукции.

Логистический подход к управлению материальными потоками позволяет максимально оптимизировать комплекс логистических операций (транспортировка, складирование, сбыт).

Сокращение расходов на выполнение логистических операций на 1 % равнозначно увеличению на 10% объема сбыта.

Эффективность применения логистического подхода к управлению в фирме:

1. Налаживаются партнерские отношения с контрагентами.
2. Сокращаются простои оборудования вследствие наличия запасов на рабочих местах.
3. Производство четко ориентировано на рынок, быстро реагирует на изменения экономической конъюнктуры.
4. Улучшается качество выпускаемой продукции.
5. Сокращаются потери материалов (по разным причинам).
6. Оптимизируются запасы.
7. Улучшается использование производственных и складских площадей.
8. Сокращается численность вспомогательных рабочих.
9. Снижается травматизм.

Вопрос 3.5. Инвестиции — основа формирования перспективной структуры фирмы.

Россия вступила в период формирования рыночных отношений, что требует глубоких структурных сдвигов в экономике — решающей сфере человеческой деятельности.

Эффективность развития экономики во многом зависит от характера инвестиционной политики, ее направленности на наиболее полное и рациональное использование всех видов ресурсов. Основная цель политики — перевод экономики на инвестиционный путь развития с последующим сокращением затрат на инвестиционный рост производственного потенциала и увеличение вложений в интенсификацию задействованных основных производственных фондов.

Инвестиционная сфера отечественной экономики сохраняет явно выраженный кризисный характер. Следствием резкого падения капитальных вложений (в 1992—1996 г. более чем на 70%) стала деградация производства во многих отраслях, в том числе высокотехнологических. Износ основных фондов в производстве превысил 60%. Фактическое снижение объек-

тов производства на 1 % сопряжено со значительным уменьшением вложений в производство.

Реальный выход из кризиса — реальная структурная перестройка; реконструкция фирм, их техническое перевооружение, расширение их профиля (диверсификация), создание высокоэффективного производства, способного быстро осваивать новую продукцию.

Все это означает необходимость инвестиций и инноваций, практически невозможных друг без друга. Это существенный процесс, цель которого — создать фирму, занимающую твердую нишу на рынке, обеспечивающую на длительный период конкурентоспособность своего производства и продукции, ее более высокое качество, широкий и постоянно обновляющийся ассортимент и низкие издержки производства. Реально осуществить это можно только при наличии инвестиций.

С источниками инвестиций дела обстоят непросто. Наиболее характерный для рыночного хозяйства способ получения средств — долгосрочный (инвестиционный) кредит, ставка процента по которому высока. Доходы от сооружаемых объектов производственного назначения призваны обеспечить не только возврат процента и самого кредита, но и прибыль не менее 15 — 20% годовых. Все это без учета уплаты налогов и при сроке строительства не более одного года (большинство объектов требует для сооружения большего времени).

Парадоксом российской экономики является то, что суммарный объем капиталов, вывезенных из России, значительно превышает ежегодную сумму средств, инвестированных в основном в производственные фонды. Отсюда следует вывод, что необходимо реализовать механизм направления потоков инвестиций в наиболее эффективные отрасли экономики.

Особое значение инвестиции имеют для формирования перспективной структуры общественного производства. Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления капитальных вложений, от которых зависит повышение эффективности экономики, обеспечение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат.

Правовые, экономическое и социальные условия инвестиционной деятельности регламентируется законодательством РФ.

Под *инвестициями* понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины и оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредит, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

Совокупность практических действий по реализации инвестиций называется *инвестиционной деятельностью* (инвестирование), осуществляющие лица — *инвесторами*. Инвестиционная деятельность осуществляется за счет:

- собственных финансовых ресурсов инвестора: прибыли, амортизационных отчислений, денежных накоплений, сбережений граждан, юридических лиц и др.;
- заемных банковских средств инвесторов: облигационных займов, банковских и бюджетных кредитов;
- привлеченных банковских средств инвестора: средств, получаемых от продажи акций, паевых взносов граждан и юридических лиц;
- бюджетных инвестиционных ассигнований.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные фирмы. В качестве участников инвестиционной деятельности могут выступать инвесторы, заказчики, пользователи работ, банковские, страховые и посреднические организации инвестиционного проекта.

Инвестиции — процесс совокупного использования ресурсов, обеспечивающий увеличение капитала, расширение и модернизацию производства, освоение новейших технологий и техники, отвлечение денежных средств из текущего оборота и направление их с целью увеличения имущества фирмы.

Объекты инвестирования регулируются по:

- масштабам;
- направленности (коммерческая, социальная, связанная с государственными интересами и т.д.);
- характеру и содержанию инвестиционного процесса;
- характеру и степени участия государства;

- эффективности использования вложенных средств.

Источниками финансирования инвестиционного процесса являются:

- собственные средства, а также иные виды активов и привлеченные средства;
- ассигнования из бюджетов различного уровня,
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством на возвратной основе, кредиты иностранных инвесторов;
- средства инвестиционных фондов и компаний, страховых компаний, пенсионных фондов, векселя и другие средства;
- иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных фирм, а также в форме прямых вложений фирм, финансовых институтов, государств, фирм различных форм собственности и частных лиц.

Вопрос 3.6. Показатели эффективности инвестиционной деятельности.

С финансовой и экономической точек зрения инвестирование может быть определено как долгосрочное вложение ресурсов в целях создания и получения прибыли в будущем.

По типам выделяют:

- финансовые (портфельные) инвестиции;
- реальные (капиталообразующие) инвестиции;
- инвестиции в нематериальные активы.

Финансовые инвестиции — это денежные средства, вкладываемые в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные государством, муниципалитетом, корпоративными компаниями.

Реальные инвестиции — это вложение денежных средств в основной капитал и на прирост материально-производственных запасов.

Инвестиции в нематериальные активы — это вложения денежных средств в приобретение научно-технических разработок (имущественные права, лицензии, «ноу-хау», гудвилл и др.)

Капиталообразующие инвестиции включают всебя показатели:

- инвестиции в основной капитал (капитальные вложения);
- затраты на капитальный ремонт;
- инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования;
- инвестиции в нематериальные активы (патенты, программные продукты, НИОКР, лицензии);
- инвестиции в пополнение запасов материальных оборотных средств.

Наибольший удельный вес занимают инвестиции в основной капитал, в объем которых включаются затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение.

К инвестициям в основной капитал относят затраты на строительные работы всех видов:

- затраты по монтажу оборудования;
- на приобретение оборудования, требующего и не требующего монтажа;
- на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемых в сметы на строительство;
- на приобретение машин и оборудования, не входящих в сметы на строительство;
- на прочие капитальные работы и затраты.

Исходя из целей инвестиционного проекта реальные инвестиции можно свести в следующие группы:

- инвестиции, направленные на повышение эффективности производства;
- инвестиции, направленные на расширение производства;
- инвестирование в реконструкцию и техническое перевооружение существующих производств;
- инвестиции в создание новой и принципиально новой продукции;
- инвестирование в создание дополнительных рабочих мест;
- инвестирования; направленные на создание природоохранных сооружений.

Различают валовые и чистые инвестиции! *Валовые инвестиции* характеризуют общее увеличение запаса капитала.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение изношенного основного капитала. Если валовые инвестиции больше возмещения, то чистые инвестиции положительны, т.е. имеет место расширенное производство — прирост запаса капитала.

Если валовые инвестиции меньше возмещения, то чистые инвестиции отрицательны, т.е. сокращается имеющийся капитал («проедается»).

Если валовые инвестиции равны возмещению, имеет место простое воспроизводство, т.е. в неизменных масштабах.

Инвестиции могут охватывать как научно-технический или производственный цикл, так и его элементы (стадии): организацию нового производства или выпуск новой продукции; реконструкцию или техническое перевооружение.

Таким образом, инвестирование в чистом виде, или капиталобразование, представляет чистый прирост реального капитала общества, что дает толчок к расширению доходов и занятости.

Для оценки эффективности использования капитала используются показатели доходности, к которым относят:

- общую рентабельность инвестированного капитала;
- ставку доходности заемного капитала;
- ставку доходности (рентабельности) собственного капитала.

Общая рентабельность инвестированного капитала определяется отношением общей суммы прибыли (Пб) к величине инвестиционного капитала — собственный капитал (Ск) и заемный капитал (Зк):

$$RU.K. = Пб/Ск + Зк \times 100\%,$$

где *RU.K.* — рентабельность инвестированного капитала.

Ставка рентабельности заемного капитала определяется отношением массы прибыли, которую выплачивают собственники-кредиторы, к сумме инвестированного ими капитала.

Рентабельность собственного капитала представляет собой отношение массы чистой прибыли, полученной за отчетный период, к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Разность между рентабельностью собственного капитала и рентабельностью инвестированного капитала после уплаты налогов образуется за счет эффекта финансового рычага. Он показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения хозяйствующим субъектом заемных средств в оборот. Эффект финансового рычага возникает в том случае, если экономическая рентабельность выше ссудного капитала.

Вложения, не приносящие доходы или дающие доходы ниже определенного уровня, должны быть сведены к минимуму, необходимому для жизнеобеспечения семьи.

Вопрос 3.7. Технологические инновации и инновационная политика.

Технологическая политика государства создает рыночные стимулы для формирования национальными частными компаниями инновационно-ориентированной стратегии. Разумеется, только частные компании могут достоверно оценить коммерческий эффект от внедрения той или иной технологии, построить грамотную инвестиционную стратегию, снижая потенциальные риски. Но по многим причинам частные компании часто склонны «недоинвестировать» свои средства в перспективную деятельность, связанную с разработкой, приобретением и адаптацией новых технологий в производстве.

Во-первых, инновационные инвестиции требуют высоких затрат как на модернизацию производства, приобретение или создание нового оборудования, сбор и анализ информации по вопросам производства и сбыта продукции, так и на проведение фундаментальных и прикладных исследований, подготовку высококлассных специалистов, разработку сопутствующих технологий. Во-вторых, компании-инноваторы получают лишь часть общего коммерческого дохода от реализации результатов исследований. К этим результатам имеют доступ не только национальные, но и зарубежные компании. По некоторым оценкам компания-инноватор располагает в среднем всего 30% общего дохода от внедрения новой технологии. В-третьих, внедрение новых технологий связано с высокими рисками.

Различают два типа технологических инноваций: продуктовый и процессные. Внедрение нового продукта определяется как *радикальная продуктовая инновация*. Такие новшества основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении. Усовершенствование продукта — инкрементальная продуктовая инновация — связано с существующим продуктом, когда меняются его качественные или стоимостные характеристики.

Процессная инновация — это освоение новых или значительно усовершенствованных способов производства и технологий, изменения в оборудовании или организации производства.

По степени новизны инновации подразделяются на *принципиально новые*, т.е. не имеющие аналогов в прошлом и в отечественной и зарубежной практике, и на новшества *относительной новизны*. Принципиально новые виды продукции, технологии и услуг обладают приоритетностью, абсолютной новизной и являются оригинальными образцами, на основании которых тиражирование получают *новшества-имитации*, копии.

Среди инноваций-имитаций различают технику, технологию и продукцию рыночной новизны, новой сферы применения и новшества сравнительной новизны (имеющие аналоги на лучших зарубежных и отечественных фирмах) и нововведения-усовершенствования. В свою очередь нововведения-усовершенствования по предметно-содержательной структуре подразделяются на вытесняющие, замещающие, дополняющие, улучшающие и пр.

Жизненный цикл инновации представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов и стадий создания новшества. Жизненный цикл инновации определяется как промежуток времени от зарождения идей до снятия с производства реализованного на ее основе инновационного продукта.

Частая смена техники и технологии создает большие сложности и нестабильность производства. В период перехода на новую технику и освоения новых технологических процессов снижаются показатели эффективности всех подразделений фирмы. Вот почему инновациям в области технологических процессов и орудий труда должны сопутствовать новые формы

организации и управления, пооперационный, попроцессорный и подетальный расчет экономической эффективности.

Содержание инновационной деятельности. Инновационная деятельность фирмы по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцовой техники, необходимой для изготовления продукции;
- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;
- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;
- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению «ноу-хау»;
- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

Показатели потенциала фирмы. Для развития инновационной деятельности фирмы важное значение имеют количественные и качественные показатели его научно-технического потенциала. К ним относят:

- материально-технические, характеризующие уровень развития НИОКР, оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, автоматическими устройствами и пр.;
- кадровые, характеризующие состав, количество, структуру, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;

- научно-теоретические, характеризующие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на фирме;
- информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, текущей научной периодики, научно-технической документации в виде отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации;
- организационно-управленческие, включающие необходимые методы организации и управления НИОКР, инновационными проектами, информационными потоками;
- инновационные, характеризующие наукоемкость, новизну и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальный продукт в виде патентов, лицензий, «ноу-хау», рационализаторских предложений, изобретений и т.д.;
- рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности новшеств, наличие спроса, заказов на проведение НИОКР, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок и пр.;
- экономические, характеризующие экономическую эффективность новшеств, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции; показатели, оценивающие стоимость как собственных, так и сторонних патентов, лицензий, «ноу-хау» и других видов интеллектуальной собственности;
- финансовые, характеризующие инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования (возможность выпуска акций и облигаций, привлечения зарубежного и частного инвестора и т. д.).

Принципиальные отличия инновационной деятельности фирмы от текущего производства заключается в том, что оценка текущего состояния фирмы, в том числе и техники и технологии, строится на выявлении условий успеха на основании прошлого опыта и сложившихся тенденций. Для такого анализа характерно применение ретроспективной корреляции между итогами хозяйственной деятельности и издержками.

Показатели технического уровня производства. Методологически следует различать показатели экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и

показатели самого уровня, т.е. состояния техники, технологии, организации, управления и НИОКР.

Повышение технико-организационного уровня производства в конечном итоге проявляется в уровне использования основных элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда. Вот почему такие экономические показатели, как производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, оборачиваемость оборотных средств, отражающие интенсивность использования производственных ресурсов, являются показателями экономической эффективности повышения уровня применяемой новой техники и технологии. Вышеуказанные показатели называют частными показателями интенсификации. Их анализ следует производить по факторам технико-организационного уровня. Наряду с частными показателями используются и обобщающие.

Все обобщающие показатели, характеризующие повышение экономической эффективности мероприятий по техническому и организационному развитию, объединяются в следующие группы:

- приращение производительности труда, относительное отклонение численности работающих и фонда оплаты труда;
- приращение материалоотдачи (снижение материалоемкости), относительное отклонение в затратах материальных ресурсов;
- приращение фондоотдачи (снижение фондоемкости) основных производственных фондов, относительное отклонение основных производственных фондов;
- приращение скорости оборота оборотных средств, относительное отклонение (высвобождение или связывание) оборотных средств;
- приращение объема выпуска продукции за счет интенсификации использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- приращение прибыли или себестоимости продукции;
- приращение показателей финансового состояния и платежеспособности фирмы.

Предлагаемая система показателей экономической эффективности новой техники одина для всех отраслей материального производства.

Экономическая оценка инноваций. Качество технологического процесса реализуется в его способности создать новшество. Оно оценивается как с позиций технико-технологических характеристик, так и системой экономических показателей.

Весьма важным этапом инновационной деятельности является поиск кардинальных взаимосвязей и взаимозависимостей между показателями технического уровня, качества применяемых новшеств с условиями их производства и эксплуатации и с экономической эффективностью.

Полезный эффект новшества как в производстве, так и в эксплуатации не всегда можно оценить с помощью стоимостных оценок. Поэтому применяют два критерия: критерий минимума приведенных затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшеств.

С изменением хозяйственной ситуации при переходе к рыночной экономике для фирмы произошла переориентация критериев технического и технологического уровня и экономической эффективности нововведений. В краткосрочном плане внедрение нововведений ухудшает экономические показатели, увеличивает издержки производства, требует дополнительных капиталовложений в развитие НИОКР. Помимо того, интенсивные инновационные процессы, в том числе внедрение новой техники и технологии, нарушают стабильность, увеличивают неопределенность и повышают риск производственной деятельности. Более того, инновации не позволяют полностью использовать производственные ресурсы, снижают загрузку производственных мощностей, могут привести к неполному использованию персонала, к массовым увольнениям.

Именно рынок выступает решающим арбитром отбора инноваций. Он отвергает самые приоритетные новшества, если они не отвечают коммерческой выгоде и сохранению конкурентных позиций фирмы. Вот почему технологические новшества подразделяются на приоритетные, важные для экономической и технологической безопасности страны, и на коммерческие инновации, необходимые фирме в условиях перехода к рынку. Критерии технического уровня и эффективности новых технологий должны быть адекватны и требованиям научно-техни-

ческой государственной политики, и коммерческой целесообразности, и соответствующим источникам финансирования.

Так, для показателей рентабельности и финансовой устойчивости фирмы новая технология в более чем половине случаев является нежелательной. Более того, изменчивость технологии в отраслях, характеризующихся длительным жизненным циклом, капиталоемких и фондоемких производствах может нанести непоправимый ущерб при неправильном прогнозировании, внедрении и эксплуатации.

В наукоемких, прогрессивных отраслях дело обстоит наоборот: именно технологические «сдвиги и прорывы» и внедрение новых технологий резко повышают конкурентоспособность фирмы и ведут к максимизации прибыли в долгосрочном периоде.

Переход на выпуск новых систем и новых поколений продукции возможен лишь на основе новых технологий.

При внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточность производственной деятельности не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде.

Для устранения неэффективности принимаемых технологических решений важно выявить взаимосвязь внедряемой технологии с конкурентоспособностью фирмы и ее поведением.

Вопрос 3.8. Понятие качества.

Показатели качества.

Продукция может удовлетворить ту или иную потребность человека только в том случае, если она обладает качеством, которое определяет его назначение. Качество является важнейшим показателем деятельности фирмы. Вопрос качества — это вопрос экономии всех видов ресурсов. В условиях рынка повышение качества продукции определяет темпы технического прогресса, рост эффективности производства, внедрение инноваций, адаптацию фирм в условиях конкурентной борьбы.

Под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность для удовлетворения определенных потребностей в соответствии с ее назначением, т.е. степень пригодности продукции. Любая продукция об-

ладает совокупностью физических, химических, биологических и иных свойств, определяющих ее назначение.

Качество характеризуется надежностью, долговечностью, безопасностью, транспортабельностью и другими показателями. В условиях рынка оценка качества строится на показателях, отражающих конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках.

В зависимости от потребности используется тот или иной показатель качества продукции, который является определяющим для данной отрасли. Например, в целях снижения затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии — долговечность, в целях безопасности эксплуатации — безотказность.

Качество — величина непостоянная. Она зависит от:

- уровня применяемой техники и технологии,
- уровня квалификации работников,
- дисциплины труда.

Выделяют обобщающие и частные показатели качества продукции. **Частные показатели** качества продукции характеризуют технические и потребительские свойства продукции фирм различных отраслей экономики. **Обобщающие показатели** характеризуют качество всей продукции независимо от ее вида и назначения.

В рамках производства создаются и внедряются системы качества как средство, обеспечивающее проведение политики в области качества и достижения поставленных стратегических целей. Система качества охватывает все жизненные циклы продукции. Управление качеством осуществляется во всех странах. В соответствии с международными стандартами ИСО 9000 выделяют основные направления деятельности в области качества:

- планирование качества,
- управлением качеством,
- обеспечение качества,
- улучшение качества.

С 1987 г. были одобрены и введены в действие пять международных стандартов серии ИСО 9000 на системы качества. Эти стандарты используют все страны мира для совершенствования действующих в фирмах систем качества.

Основными проблемами, стоящими перед отечественными производителями в направлении совершенствования управления качеством продукции, являются: ориентация систем управления качеством и всей производственной деятельности на потребителя; усиление механизма воздействия систем управления качеством на все этапы жизненного цикла продукции.

В условиях российской хозяйственной практики совершенствование системы стандартизации и применение международных стандартов обеспечивают необходимые предпосылки для создания систем обеспечения качества, способных существенно повысить конкурентоспособность продукции.¹ Это достигается с помощью сертификации. Сертификация в момент покупки позволяет проверить соответствие товара требованиями стандарта.

Сертификация — процедура, посредством которой авторитетным органом проверяется и удостоверяется соответствие определенных видов продукции требованиям стандартов. С 1 января 1992 г. для всех хозяйствующих субъектов независимо от формы собственности и вида деятельности введена сертификация продукции. Сертификация означает, что продукция испытана, проверена достаточно объективно. Сертификация систем качества осуществляется органами, формируемыми Госстандартом и его институтами. Органы, осуществляющие сертификацию систем качества, не зависят ни от покупателя, ни от производителя. Их задача — дать объективную и авторитетную оценку систем качества. Для этого независимо от вида сертификации (обязательной или по инициативе изготовителя) предусматриваются проведение типовых испытаний и государственный надзор за качеством сертификации продукции.

Если результаты испытания оказались успешными и подтвердили соответствие продукции требованиям нормативного документа, то хозяйствующему субъекту-производителю выдается сертификат. Срок действия сертификата устанавливается с учетом срока, на который аттестовано производство или сертифицирована система качества, но не более чем на 3 года.

Показателями, характеризующими уровень качества продукции, являются удельный вес или коэффициент сертифицированной продукции в общем объеме выпущенной продук-

ции в оптовых ценах хозяйствующего субъекта без НДС и акцизов:

$$У = СП / V \times 100\%,$$

$$K = cn / v,$$

где $У$ — удельный вес,

$СП$ — сертифицированная продукция,

V — общий объем продукции,

K — коэффициент сертификации.

Эти показатели характеризуют долю в процентах или уровень продукции в копейках на 1 руб. общего объема продукции (работ, услуг) соответственно требованиям условий внутреннего и внешнего рынка.

Оценка и контроль за соблюдением качества достаточно просты в том случае, если заданное потребительское свойство товара может быть охарактеризовано одним из признаков (срок службы, надежность, прочность на удар, изгиб и т.п.). Сложнее эта задача решается в ситуации, когда учитываются конкретные проявления свойств товара в определенных условиях потребления (носкость обуви, эксплуатационные свойства компьютера, машин, оборудования). Дело в том, что непосредственно интегрировать разнообразные характеристики качества не представляется возможным, так как все они различны по своей значимости для разных потребителей.

Один из способов получения данных об изменении качества товаров состоит в том, чтобы экспертным способом создать номенклатурный перечень признаков качества, ранжировать их по значимости для потребителя в рамках определенной шкалы весов и сравнить фактически достигнутые уровни показателей с показателями, принятыми за базу сравнения (эталон, стандарт, требования технических условий и т.п.). Расчетная формула сводного индекса качества товаров имеет следующий вид:

$$\text{Сводный индекс качества товаров} = \frac{\sum(i)\sum(j) (\text{Фактический уровень качества} / \text{Базовый уровень качества}) \times C_i \times C_j,$$

где C_i — весовой коэффициент значимости соответствующего признака качества,

C_j — коэффициент весомости товарной группы в общем объеме продаж,

— суммирование взвешенных коэффициентов качества по набору i, j -го товара с учетом нескольких признаков полезности.

Изменение качества проданных товаров можно оценивать путем косвенных расчетов — через динамику цен реализации товаров, так как качественные товары продаются по сравнительно высоким ценам:

Эффект от изменения качества товара = Фактическая стоимость продаж товаров по ценам соответствующего качества — Фактическая стоимость продаж товаров по средним ценам реализации товаров в базисном периоде.

Кроме того, возможно сравнение динамики вапового объема поступления от продаж и чистого объема реализации (за вычетом скидок за дефекты, возврат некачественных изделий и т.п.).

К прямым обобщенным характеристикам качества товаров следует отнести показатели удельного веса продукции лучшего качества в общем объеме реализации всей товарной массы фирмы.

Вопрос 3.9. Конкурентоспособность — степень соответствия общественным потребностям.

В условиях рынка основой выживаемости фирмы является качество продукции. Конкуренция между фирмами в основном разворачивается на поле качества выпускаемой продукции. Признание обществом затрат того или иного производителя реализуется через акт купли-продажи. Реализация продукции означает, что она по своим потребительским и иным свойствам удовлетворяет потребности общества в лице конкретных потребителей. Совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется *конкурентоспособностью*.

Отсюда следует, что товары должны не только обладать совокупностью химических, физических, эстетических, эргономических и иных свойств, но и отвечать требованиям и условиям их реализации (по цене, срокам, поставкам, сервису и т.д.). Понятие конкурентоспособности всегда конкретно, так

как товар постоянно должен проходить проверку на степень соответствия общественным потребностям, которые диктуются вкусами, интересами и предпочтениями определенных групп покупателей. В целом покупатели приобретают тот товар, который в наибольшей степени соответствует общественным потребностям по сравнению с другим товаром.

Совокупность мнений единичных покупателей определяет степень удовлетворенности покупателя товаром, которая формируется еще до появления товара на рынке. Конкурентоспособность зависит от степени удовлетворенности покупателя товаром.

Конкурентоспособность отличается от качества товара. Конкурентоспособность определяется той совокупностью свойств, которые представляют интерес для определенной группы покупателей, и обеспечивает удовлетворение данной потребности, иные свойства во внимание не принимаются.

Один и тот же товар может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем. Конкурентоспособность товара меняется в зависимости от конъюнктуры рынка, рекламы и других внутренних и внешних факторов. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен.

Таким образом, при неизменных качественных характеристиках конкурентоспособность товара может существенно меняться, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействие рекламы и других факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления свойств анализируемой продукции с аналогичными свойствами базового или эталонного образца. За базу сравнения конкурентоспособной продукции принимают либо потребность покупателя, либо образец. *Образец* — это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

Если параметры продукции не имеют физической меры, то для оценки этих характеристик используются методы оценки в баллах. Выделяют дифференцированный (описательный) и комплексный методы.

Дифференцированный метод позволяет констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентоспособности, однако не отражает влияния каждого параметра при выборе товара потребителем.

Комплексный метод основывается на применении групповых, обобщенных показателей.

Расчет группового параметра по экономическим параметрам производится по формуле

$$T_{э.п.} = Z_a / Z_o,$$

где $T_{э.п.}$ — групповой показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам,

Z_a, Z_o — полные затраты потребителя по анализируемой (оцениваемой) продукции и образцу.

Расчет может осуществляться по техническим и иным параметрам продукции. Показатель конкурентоспособности важен для проектировании требуемых свойств продукта, сравнения потенциальных возможностей производства продукции, при формировании цены и т.п.

Потребителя продукции интересует не природа продукта, а то, что он обладает потребительной стоимостью. Акт купли-продажи товара является свидетельством того, что данный товар соответствует условиям рынка. Чем большее количество покупателей подтверждают данное соответствие, тем выше конкурентоспособность товара. Поэтому проблемы качества и конкурентоспособности выходят на первый план при создании хозяйствующего субъекта.

Именно качество и конкурентоспособность продукции являются основой выживаемости в условиях жесткой конкуренции. Данный подход к определению качества и конкурентоспособности принципиально меняет задачи производителя продукции в области планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более экономичного варианта достижения определенного уровня качества и наилучшего способа организации процесса его обеспечения. Данные проблемы успешно решаются лишь при едином подходе к понятию качества, способов и методов его измерения.

Ключевые термины и понятия

Инвестиции — под ними понимают имущество, имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

Качество — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Лизинг — вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств.

Лизинговая плата представляет собой компенсационные платежи, покрывающие инвестиционные затраты лизингодателя и обеспечивающие ему вознаграждение за оказанную услугу.

Логистика — управление материальными, финансовыми, трудовыми, информационными и иными потоками, имеющими место в экономических системах.

Образец — аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

Реальные инвестиции — вложение денежных средств в основную капитал и на прирост материально-производственных запасов.

Сертификация — процедура, посредством которой проверяется и удостоверяется соответствие видов продукции требованиям стандартов.

Структура управления — организационная форма построения аппарата управления, характеризующая состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц.

Вопросы для самопроверки

1. Что следует понимать под функцией управления?
2. Перечислите типы организационных структур фирм.
3. Назовите факторы, влияющие на выбор типа организационных структур.
4. Чем различаются краткосрочная и долгосрочная аренда?
5. Кто является субъектами лизинговой операции?

6. Перечислите виды лизинга по составу участников, степени окупаемости и характеру платежа.
7. Назовите главную цель логистики.
8. Охарактеризуйте «толкающую» и «тянущую» системы управления потоками.
9. Дайте характеристику типов технологических инноваций.
10. В чем различие валовых и чистых инвестиций ?
11. За счет каких источников осуществляется инвестиционная деятельность?
12. Чем отличаются частные и обобщающие показатели качества продукции?
13. Как определяется и какое значение имеет показатель «коэффициент сертифицированной продукции» ?
14. «Конкурентоспособность» и «качество» товара тождественные понятия или нет ?
15. В каком случае для оценки характеристики параметров продукции используются методы оценки в баллах ?

РАЗДЕЛ 2

РЕСУРСЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Глава 4

Хозяйственные средства фирмы

Вопрос 4.1. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста.

Экономическая среда не находится в состоянии покоя и активно влияет в силу своих динамических изменений на фирму, причем это влияние может иметь как негативные, так и позитивные последствия. Гарантией успешного функционирования является умение фирмы анализировать и прогнозировать тенденции в изменении экономической среды и приспособляться к ее изменениям.

Одной из целей государства является экономический рост, предполагающий рост экономического потенциала национальной экономики, рост национального продукта на душу населения, а следовательно, достижение высокого уровня жизни для всех.

Экономический рост приносит определенные выгоды предпринимательскому сектору экономики (сектору фирм), поскольку открывает новые рыночные альтернативы в расширяющейся экономике. Состояние экономики влияет на стоимость всех потребляемых ресурсов и способность потребителей формировать спрос, платежеспособные потребности. В условиях экономического спада фирма уменьшает запасы готовой продукции, сокращает производство продукции (услуг) и численность работающих.

Экономический рост на уровне фирм реализуется в показателе эффективности хозяйственной деятельности.

Под эффективностью хозяйственной деятельности понимается результативность производственной инвестиционной и финансовой деятельности.

Экономический рост в рамках фирмы может быть достигнут на *экстенсивной и интенсивной основе*. Увеличение объема выпуска и реализации продукции (работ, услуг) и увеличение финансовых результатов может быть получено за счет расширения поля деятельности, т.е. дополнительного вовлечения в процесс производства средств труда, предметов труда, рабочей силы, нового строительства, тех или иных объектов производственной сферы.

Интенсивный тип экономического роста характеризуется тем, что прирост происходит за счет качественного обновления средств труда, предметов труда, внедрения новых эффективных технологий. В чистом виде данные типы развития производства не существуют, и поэтому говорят о «преимущественно экстенсивном» (или интенсивном) развитии производства.

Экстенсивные факторы экономического роста практически себя исчерпали, вследствие чего возникает необходимость концентрации усилий на выявление и мобилизацию факторов и резервов интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности.

Выделяют две формы интенсивного типа производства: фондоемкую и фондосберегающую. *Фондоемкая форма интенсивного типа производства* характеризуется тем, что экономический рост обеспечивается за счет прироста объема выпуска при равном приросте затрат. *Фондосберегающая форма* характеризуется тем, что темп прироста производства выше темпа прироста всех видов ресурсов, обеспечивающих этот прирост.

Вопрос 4.2. Конечные результаты экстенсивности и интенсивности использования ресурсов.

Основными факторами роста интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности являются:

- научно-технический прогресс и научно-технический уровень производства и продукции;

- уровень организации производства и труда;
- хозяйственный механизм и уровень организации управления;
- социальные условия и уровень использования живого труда;
- природные условия;
- мировые экономические отношения и уровень их развития.

Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности экономического развития выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов.

Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, величина используемых основных производственных фондов (величина амортизации), объем авансированных оборотных средств.

Показатели интенсивности развития — качественные показатели использования ресурсов.

Совершенствование факторов интенсификации производства находит отражение в снижении трудоемкости и росте производительности труда; повышении материалоотдачи и снижении материалоемкости; повышении амортизационной отдачи и снижении материалоемкости; повышении оборачиваемости основных производственных фондов и оборотных средств. Все это отражается в экономии ресурсов и снижении затрат на производство.

Конечными результатами интенсификации производства и эффективности хозяйственной деятельности являются: увеличение объема выпуска продукции, повышение эффективности хозяйственной деятельности (роста массы прибыли и повышения уровня рентабельности), а следовательно, повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.

В динамике уровня рентабельности отражается динамика всесторонней интенсификации хозяйственной деятельности, что делает наиболее обобщающим показателем эффективности деятельности фирмы.

Вопрос 4.3. Состав нематериальных активов. Виды оценок и амортизация нематериальных активов.

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

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

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

Нематериальные активы представляют затраты хозяйствующего субъекта в нематериальные объекты, принадлежащие ей на правах собственности и используемые в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящие доход.

Нематериальные активы отражаются в форме № 1 «Бухгалтерский баланс», приложения к балансу — форма № 5.

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

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

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

Отличительной особенностью нематериальных активов является то, что хозяйствующим субъектом не предполагается последующая перепродажа данного имущества, они не имеют материально-вещественной (физической) структуры, обособлены от другого имущества, используются в течение длительного времени (свыше 12 мес.) с определенной целью в

производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд фирмы, способны приносить экономические выгоды (доход) в будущем.

Материальные активы неоднородны по своему составу, характеру использования в процессе производства, степени влияния на хозяйственные и финансовые результаты. **Нематериальные активы по источникам поступления** могут быть приобретенными за плату или в обмен на другое имущество, получены безвозмездно от юридических и физических лиц, внесены учредителями, получены в виде субсидий государственных органов.

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

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

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

Нематериальные активы различаются по срокам полезного использования.

Выбытие нематериальных активов осуществляется в результате:

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

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

Необоснованный рост нематериальных активов приводит к уменьшению собственного оборотного капитала, снижению

текущей ликвидности, замедлению оборачиваемости совокупного капитала.

Направляя средства в нематериальные активы, хозяйствующие субъекты преследуют цель получения дополнительной прибыли от их использования. Темпы роста выручки и прибыли должны превышать темпы роста нематериальных активов.

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

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

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

Отрицательная деловая репутация — своего рода скидка с цены, свидетельствующая об отсутствии этих факторов.

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

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

Вопрос 4.4. Основной капитал и его роль в производстве.

Любой хозяйствующий субъект, осуществляя производственную деятельность, использует ограниченные экономические ресурсы, которые подразделяются на природные, материальные, трудовые, финансовые и предпринимательство (как особый ресурс). В экономике вместо термина «экономи-

ческие ресурсы» используется термин «факторы производства». Капитал является одним из факторов производства. Внешне капитал представлен в конкретных формах — средства труда (производительный капитал), деньги (денежный), товар (товарный).

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

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

Основной капитал (фонды) — это стоимостное выражение средств труда. Определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт — постепенно, в течение ряда кругооборотов (производственных циклов), частями по мере износа. Таким образом, одновременно авансированная стоимость в части основного капитала совершает постоянный оборот в уставный капитал (фонд), переходя из денежной в производительную, товарную и снова в денежную форму. В этом состоит экономическое содержание основных фондов.

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

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

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

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

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

Переход к рыночной системе хозяйствования невозможен без решения вопроса повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей. От решения этой проблемы зависят место фирмы в промышленном производстве, ее финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке. Технический уровень, качество, надежность, долговечность продукции зависят от качественного состояния техники и эффективного ее использования, что определяет эффективность производства.

Вопрос 4.5. Классификация и структура основных средств.

Каждый вид основного капитала (средств) имеет определенное название и сферу применения. Основные средства различаются по многим признакам, что требует их классификации. На фирмах применяется единая типовая классификация основных фондов (капитала). Руководствуются Общероссийским классификатором основных фондов, утвержденным Постановлением Государственного комитета РФ по стандартизации, метрологии и сертификации № 359 от 26 декабря 1996 г. В соответствии с этим постановлением основные фонды группируются по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию.

Группировка по отраслевому признаку (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, общественное питание и др.) позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли. Главным критерием группировки основных фондов по отраслям является вид деятельности данной фирмы или ее подразделений. В действующем с 1996 г. Общероссийском

классификаторе основных фондов предусмотрена иная группировка по секторам экономики: отрасли, производящие товары (52%), и отрасли, оказывающие рыночные (нерыночные) услуги (48%).

Классификация основного фонда по секторам и отраслям народного хозяйства позволяет отслеживать и корректировать направления развития экономики, эффективнее использовать стимулирующие рычаги развития прогрессивных и приоритетных отраслей. Отраслевая структура основных фондов должна быть перестроена: удельный вес отраслей, непосредственно занятых обслуживанием жизни населения, будет возрастать. Повышение конкурентоспособности фирм в промышленности связано прежде всего с интенсивным техническим переоснащением.

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

Для управления основным капиталом на всех уровнях хозяйствования первостепенное значение имеет функционально-видовая группировка средств труда. Она позволяет получить информацию о важнейших качественных изменениях, происходящих в экономическом потенциале хозяйствующего субъекта. Динамика видовой структуры отражает изменения в технической оснащенности производства, темпах внедрения инноваций, развитии специализации, концентрации и т.д.

По видам основные фонды подразделяются на следующие группы: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, прочие основные фонды. Видовая структура основных фондов существенно различается по секторам и сферам экономики, а также по их отраслям. Прогрессивность изменения видовой структуры основных фондов находит выражение в увеличении доли их активной части.

По степени участия в процессе производства основные производственные фонды делятся на активную и пассивную часть. К активной части основных фондов, оказывающих прямое воздействие на изменение формы и свойств предметов труда, относят машины, оборудование, транспортные средства, приборы, инвентарь и др. К пассивной части фондов относят здания и сооружения и др., т.е. фонды, обеспечивающие условия осуществления производственного процесса. Чем выше доля активной части фондов, тем большими возможностями располагает хозяйствующий субъект по увеличению объема выпуска. Отнесение объектов к активной и пассивной частям зависит от специфики отрасли (в нефтеперерабатывающей сооружения — активная часть).

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

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

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

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

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

Вопрос 4.6. Учет и оценка основных средств.

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

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

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

Различают следующие виды стоимостной оценки основных фондов:

1. *Оценка по полной первоначальной стоимости (Офпп)*. В Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», утвержденном МФ РФ приказом № 65н от 03.09.97, введенном в действие с 01.01.98, установлено, что объекты основных фондов отражаются при их постановке на учет по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость объекта зависит от характера его приобретения или получения и формируется в различной оценке. По первоначальной стоимости основные фонды зачисляются на баланс хозяйствующего субъекта. Она включает в себя: стоимость (цену) приобретения оборудования (постройки здания, сооружения), транспортные расходы по его доставке, стоимость монтажных работ на месте эксплуатации, т.е. сумму фактических затрат на приобретение, сооружение, изготовление, за исключением НДС и других возмещаемых налогов.

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

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

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

Текущие цены и тарифы на основные фонды постоянно изменяются под влиянием факторов спроса и предложения, инфляции. Возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым ценностным измерителям, когда первоначальная стоимость основного капитала перестает отражать действительную его оценку в текущих условиях хозяйственной деятельности, управление процессом воспроизводства основных фондов затрудняется, возникают препятствия к нормальной коммерческой деятельности, исчисленные показатели не отражают их действительный уровень.

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

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

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

3. *Оценка по остаточной стоимости.* Остаточная стоимость определяется вычитанием из полной балансовой стоимости основных фондов суммы накопленного износа. Она показывает сумму недоамортизированной части стоимости основных фондов. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности основных фондов, планировать их обновление и ремонт. Определяется восстановительная стоимость с учетом износа. Она рассчитывается в процентах к полной восстановительной стоимости на основе данных бухгалтерского учета или на основании стоимости после переоценки с учетом начисленного износа.

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

Переоценка основных фондов проводилась ежегодно с 1992 г. В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 627 от 24.07.1994 г. предоставляется право проведения переоценки основных фондов фирмам всех форм собственности, когда балансовая стоимость ниже текущих рыночных цен. Объекты основных фондов подвергаются переоценке, чтобы устранить различия в стоимости однородных объектов, вызванных применением в разные периоды различных цен на основные фонды. В ходе переоценки определяется полная восстановительная стоимость, т.е. полная стоимость затрат, которые должна бы осуществить фирма, ими владеющая, если бы она должна была заменить их на аналогичные новые по рыночным ценам, существующим на дату переоценки, и одновременно устанавливается степень их износа.

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

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

Полная восстановительная стоимость определяется по усмотрению хозяйствующего субъекта: либо путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, аналогичные оцениваемым (метод прямой оценки), либо путем индексации балансовой стоимости отдельных объектов с применением индекса изменения стоимости основных фондов (индекс-дефлятор), дифференцированным по видам, регионам, периодам изготовления, приобретения (индексный метод).

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

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

Вопрос 4.7. Износ и амортизация основных средств.

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

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

Стоимость физического износа отдельных видов основных фондов зависит от активности и сроков их эксплуатации, качества конструкции и материалов, условий эксплуатации, ка-

чества ремонта и технического обслуживания, квалификации рабочих.

Коэффициент физического износа (Кфи) по сроку службы определяется по формуле

$$K_{\text{фи}} = T_{\text{ф}}/T_{\text{н}},$$

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

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

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

1. Основной капитал обесценивается, так как аналогичное оборудование производится с меньшими затратами и становится дешевле.

2. В результате НТП создаются высокопроизводительные виды машин и оборудования, более экономичные в эксплуатации, но имеющие более высокую стоимость.

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

Моральный износ первого вида определяется по формуле $M_{\text{и1}} = (O_{\text{фб}} - O_{\text{фвос}}) \times 100 / O_{\text{Фб}}$,

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

$O_{\text{Фб}}$ — балансовая стоимость основных фондов;

$O_{\text{фвос}}$ — восстановительная стоимость основных фондов.

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

$$M_{\text{и2}} = O_{\text{Фпн}} \times O_{\text{Фпн}} \times \{ (V_{\text{му}} \times T_{\text{му}}) / (V_{\text{н}} \times T_{\text{н}}) \},$$

где $O_{\text{Фпн}}$, $O_{\text{Фпн}}$ — соответственно полная первоначальная стоимость морально устаревшего (старого) и нового оборудования.

$V_{\text{му}}$, $V_{\text{н}}$ — годовая производительность морально устаревшего и нового оборудования.

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

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

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

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

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

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

Норма амортизации (Ha) рассчитывается по формуле

$$Ha = (O\Phi_n - O\Phi_l) / (O\Phi_n \times T_n),$$

где $O\Phi_n$ — первоначальная стоимость основных фондов;

$O\Phi_l$ — ликвидационная стоимость основных фондов;

T_n — нормативный срок службы.

В России нормы амортизационных отчислений устанавливаются в законодательном порядке только на реновацию (восстановление).

Амортизационные отчисления производятся на основе норм амортизации по видам основных фондов. Нормы амортизации установлены в расчете на год. Согласно Налоговому кодексу РФ к амортизируемому имуществу относят имущество и результаты интеллектуальной деятельности, которые являются собственностью налогоплательщика и используются для извлечения дохода. Стоимость их погашается путем начисления амортизации.

К основным средствам относят имущество со сроком полезного использования более 12 мес. и первоначальной стоимостью свыше 10 000 руб., используемых для производства продукции или управления предприятием.

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

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

Хозяйствующие субъекты могут применять один из способов начисления амортизации по однородным видам объектов основных средств. При формировании учетной политики по конкретному направлению ведения бухгалтерского учета выбирается один способ из нескольких допускаемых законодательством в течение всего его полезного срока использования.

Срок полезного использования — период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить

доход или служить для выполнения целей деятельности хозяйствующего субъекта. Для отдельных групп основных средств он определяется исходя из количества продукции или другого натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования объекта.

Линейный способ который состоит в равномерном начислении износа в течение срока полезного использования объекта. При этом способе амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, исчисленной от полезного срока использования этого объекта. Данный порядок применяется в соответствии с Постановлением Совета Министров СССР № 1072 от 22.10.1990 г.

Способ уменьшающегося остатка дает возможность начислить амортизацию исходя из остаточной стоимости объекта основных средств, принимаемой на начало каждого отчетного периода, нормы амортизации, исчисленной при постанове на учет объекта основных средств, исходя из срока его полезного использования. Применение этого способа не позволяет начислить полную амортизацию в установленный срок, поэтому возможно применять повышающий коэффициент.

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

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

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

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

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

Положение о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам позволяет осуществлять ускоренную амортизацию активной части основного капитала, введенного в действие после 1 января 1991 г. Ускоренная амортизация может проводиться по основным средствам, используемым для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции, когда осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой, более производительной. Применение ускоренной амортизации должно быть отражено в учетной политике. При ускоренной амортизации применяется линейный способ начисления износа, норма увеличивается не более чем в 2 раза.

Постановлением Правительства РФ «О мерах по совершенствованию порядка и методов определения амортизационных отчислений» № 1672 от 31.12.1997 г. с 1 января 1998 г. признан утратившим силу п. 8 Постановления Правительства РФ «Об использовании механизма ускоренной амортизации и переоценке основных фондов» № 967 от 19 августа 1994 г., предусматривающий использование амортизационных отчислений, начисленных ускоренным методом, строго по целевому назначению.

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

Вопрос 4.8. Показатели воспроизводства эффективности использования основных средств.

Результативность производства характеризуется показателем прибыли (убытка). Увеличение результативной хозяйственной деятельности определяется эффективностью использования всех факторов производства. Эффективность использования основных фондов определяется не только наличием и составом основных фондов, но и полнотой их использования в течение расчетного периода.

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

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

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

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

$$OF_k = OF_n + OF_p - OF_v,$$

где OF_k — стоимость основных фондов на конец периода;

OF_n — стоимость основных фондов на начало периода;

OF_p — стоимость поступивших основных средств;

$ОФв$ — стоимость выбывших основных средств.

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

К числу обобщающих показателей уровня использования основного капитала относятся фондоотдача и фондоемкость.

Фондоотдача показывает величину объема продукции, приходящуюся на 1 рубль основных фондов. Она может быть рассчитана по объему продаж, реализованной, отгруженной, товарной продукции:

$$Фо = Vmn / ОФ,$$

где Vmn — объем товарной продукции;

$ОФ$ — среднегодовая стоимость основных фондов.

Фондоемкость — величина обратная фондоотдаче, она выражает отношение стоимости основных фондов к объему продукции.

$$Фе = 1 / ФО = ОФ / Vmn.$$

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

Фондоотдача показывает, сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного капитала, фондоемкость показывает величину стоимости основных фондов, необходимую для получения данного объема продукции. Фондоотдача используется для анализа использования действующего основного капитала, фондоемкость — для планирования потребности в основных фондах и капитальных вложений.

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

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

$$Кем — \text{в отработанных машиносмен} / Qy. M. = (Q1' + Q2 + Q3) / Qy. M.,$$

где $Q1$, $Q2$, $Q3$ — количество отработанных машиносмен (соответственно 1, 2, 3-я смены),

Qy.M. — количество установленного оборудования.

Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение затрат станочного времени в станко-часах, рассчитанных по трудоемкости работ, выполняемых на данном оборудовании, к полезному фонду времени работы оборудования при принятом режиме использования оборудования. Он используется в расчетах при производственной мощности для синхронизации пропускной способности различных видов машин и оборудования.

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

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

$$K_{вв} = OФ_{вв} / OФ_{к},$$

где *OФ_{вв}* — стоимость введенных основных фондов.

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

$$K_{обн} = OФ_{нов} / OФ_{к},$$

где *OФ_{нов}* — новые основные фонды.

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

$$K_{выб} = OФ_{выб} - OФ_{н},$$

где *OФ_{выб}* — выбывшие основные фонды.

Коэффициент ликвидации (*K_л*) основных средств определяется как отношение стоимости ликвидированных основных средств (из-за ветхости и износа) к стоимости основных фондов на начало отчетного года:

$$K_{л} = OФ_{л} / OФ_{н},$$

где *OФ_л* — ликвидированные основные фонды.

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

$$K_{зам} = \frac{ОФл}{ОФвв}.$$

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

$$K_r = 1 - K_{зам}.$$

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

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

Коэффициент износа характеризует долю изношенной части основных фондов в общей стоимости основных фондов (Кизн).

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

Коэффициент годности характеризует изношенную часть основных фондов (Кгод):

$$K_{год} = \frac{\text{остаточная стоимость основных средств}}{\text{полная стоимость основных средств}} = 1 - K_{изн}.$$

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

Вопрос 4.9. Производственная мощность и ее использование.

Одной из характеристик потенциальных возможностей и степени использования ресурсов хозяйствующего субъекта является производственная мощность. Под производственной мощностью фирмы (цеха, участка) понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданной номенклатуре и ассортименте, кото-

рый можно произвести в единицу рабочего времени (год, квартал, месяц, сутки) при условии эффективного использования оборудования и площадей.

Производственная мощность определяется по номенклатуре выпускаемой продукции, учитывающей профиль деятельности. В условиях рынка деятельность хозяйствующих субъектов ориентированна на удовлетворение спроса на ту или иную продукцию. Спрос покупателей определяется через маркетинговые исследования рынка, исходя из спроса определяется полная величина производственной мощности. Вначале определяется наличная производственная мощность, затем выявляются резервы увеличения мощности. Увеличение спроса требует дополнительного ввода производственных мощностей.

В условиях экономической самостоятельности и обособленности изменяются взаимоотношения с потребителями: на первый план выдвигаются гибкость производства, способность адекватно и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Исходя из сформированного товарного ассортимента определяется производственная мощность — величина непостоянная. Она зависит от ряда факторов: трудоемкости производственной программы, режима работы хозяйствующего субъекта, а следовательно, и режима работы оборудования, состава и качества исходного сырья и материальных, из которых изготавливается продукция, уровня применяемой техники и технологии, уровня квалификации работников.

Показатели производственной мощности необходимы для выработки стратегии поведения в долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде необходимо повысить эффективность использования мощности за счет базовой технологии.

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

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

Мощность входящая — это мощность на начало планового периода. Определяется поданным бухгалтерской отчетности.

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

$$M_k - \#/\ll + M_{вв} - M_{выб},$$

где M_k — мощность на конец периода;

M_n — мощность на начало периода;

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

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

Мощность среднегодовая — эта мощность определяется по средней арифметической взвешенной с учетом ввода и выбытия мощности по периодам (Мг).

$$M_g = M_n + M_{вв} \times n1/12 - M_{выб} \times n2/12,$$

где $n1$ — число месяцев эксплуатации введенной в действие мощности в течение отчетного периода,

$n2$ — число месяцев с момента выбытия мощности и до конца отчетного периода.

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

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

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

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

При определении производственной мощности исходят из максимально возможного фонда рабочего времени. Максимально возможный фонд времени работы оборудования в ус-

ловиях непрерывного производства равен произведению календарных дней и 24 часов в сутки.

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

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

Календарный фонд рассчитывается по формуле

$$FK = D_g \times tc,$$

где FK — календарный фонд;

D_g — число дней в году;

tc — продолжительность суток в часах.

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

$$FN = (D_g - D_{вп}) \times tc,$$

где FN — фонд номинальный.

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

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

$$Fs = D_g \times tc \times M_{\text{еф}} \times S \times K_{\text{н}},$$

где F_s — эффективный фонд времени;

$M_{\text{еф}}$ — длительность рабочей смены;

S — количество смен в сутках;

$K_{\text{н}}$ — коэффициент использования оборудования станка во времени.

Производственная мощность определяется в расчете на год по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов. К ведущим цехам, участкам, агрегатам относятся такие, которые задействованы в основных технологических операциях по изготовлению продукции. На участке мощность определяется по ведущему оборудованию. Ведущее оборудование — это оборудование, на котором выполняются основные, наиболее трудоемкие опе-

рации. Если несколько групп оборудования, то производственная мощность определяется по той группе, где обработка деталей наиболее трудоемкая. Производственная мощность группы однотипных станков определяется по формуле

$$M = (Fa \times Q_{ст} \times K_{ен}) / Шт.$$

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

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

1. Объем работ или загрузку исходя из программы выпуска.
2. Пропускную способность (или располагаемый фонд станочного времени).
3. Насколько пропускная способность каждого структурного подразделения соответствует требованиям производственного задания. Если пропускная способность различных звеньев производства окажется не пропорциональной мощности ведущих цехов, возникают «узкие» места.
4. Привести пропускную способность структурных звеньев в соответствие с выявленной загрузкой по программе — это значит ликвидировать «узкие» места. Для оценки соответствия пропускной способности ведущих цехов и остальных звеньев фирмы рассчитывают коэффициент сопряженности мощностей ($K_{соп}$):

$$K_{соп} = M1 / (M2 \times P_y),$$

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

P_u — удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

Если $K_{соп}$ больше 1, то имеются «узкие» места.

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

$$K_z = Pф / Pфх \cdot 100.$$

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

$$K_{исп} = Kф / Kпл,$$

где $Kф$, $Kпл$ — планируемый и фактический выпуск продукции на единицу мощности.

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

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

$$K_{экс} = X_{факт} / t_{пл}.$$

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

$$K_{интенс} = Mф / Mпл.$$

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

$$K_{интегр} = K_{экс} \cdot K_{интенс}.$$

Вопрос 4.10. Оборотный капитал и его роль в хозяйственном обороте фирмы.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта всегда имеют две сферы практического приложения:

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

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

Оборотные фонды являются частью оборотного капитала наряду с фондами обращения.

Фонды обращения не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. По характеру кругооборота и способу перенесения стоимости оборотные фонды и фонды обращения объединяются в общее понятие «оборотный капитал» или оборотные средства хозяйствующего субъекта.

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

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

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

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

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

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

Производственные запасы — запасы сырья, материалов, комплектующих, топлива, тары, малоценных и быстро изнашивающегося инструмента, хозяйственного инвентаря.

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

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это детали, узлы, изделия, не прошедшие всех стадий обработки, сборки, испытаний, приемки, а также предметы труда, изготовление которых полностью не закончено с точки зрения данного производства, либо завершено, но они не сданы на склад готовой продукции.

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

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

Состав краткосрочных финансовых вложений, средств в расчетах и денежных средств не зависит от профиля основной деятельности. Состав материально-вещественных элементов значительно изменяется от вида деятельности. Так, если основная деятельность фирмы носит производственный харак-

тер, то наибольшую часть запасов имущества будут составлять производственные запасы и готовая продукция. В снабженческой, торгово-посреднической деятельности значительную долю запасов имущества будут составлять товары, предназначенные для реализации.

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

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

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

Вопрос 4.11. Материальные ресурсы и их использование.

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

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

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

Материальные ресурсы — это ресурсный потенциал, позволяющий осуществить производство продукции, оказание услуг и выполнение работ; это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих, полуфабрикатов,

которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

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

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

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

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

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

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

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

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

К материалам, используемым в промышленности, относят пластмассы (около 500 видов пластмасс).

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

Важнейшими показателями использования материальных ресурсов являются:

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

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

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

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

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

$$Нр = Чв / Ки.м. \text{ или } Нр = Чв + \text{отходы} \text{ или } Нр = Mi / q,$$

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

Коэффициент использования материалов определяется по формуле:

$$Ки.м. = Чв / Нр.$$

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

Отходы определяются как разница между нормой расхода и чистым весом.

$$\text{Отходы} = H_p - Ч_v.$$

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

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

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

$$\mathcal{E}(П)_{mr} = R_{mr.пл.} - R_{mr.ф.},$$

где $\mathcal{E}(П)_{mr}$ — экономия (перерасход) на программу выпуска, $R_{mr.пл.}$, $R_{mr.ф.}$ — расход материала на программу выпуска по плану и по факту:

$$R_{mr} = H_p \times q.$$

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

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

$$Me = MЗ / V_{тп}.$$

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

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

Обобщая сказанное, можно отметить, что существуют три основных направления экономики материальных ресурсов:

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

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

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

Вопрос 4.12. Классификация и состав оборотных средств.

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

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

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

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

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах,
- товары в пути (отгруженная продукция),

- денежные средства в расчетах (дебиторская задолженность),
- денежные средства в кассе и на расчетном, текущем счете.

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

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

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

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

На третьей стадии происходит процесс реализации продукции.

Чем быстрее происходит переход оборотных средств из сферы обращения в производство, тем больше продукции может выпустить хозяйствующий субъект на каждый вложенный рубль, тем больше величина прибыли, а следовательно, больше величина собственных оборотных средств.

В ходе производственной деятельности у хозяйствующего субъекта может временно возникнуть потребность в средствах, которые покрываются кредитами.

В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов рассчитывать на бюджетные ассигнования нельзя, поэтому источниками формирования оборотных средств являются собственные и заемные средства.

Объем собственных средств отражается в уставном, добавочном, резервном капитале, прибыли, фондах накопления и потребления, переходящей задолженности по заработной пла-

те и отчислений во внебюджетные фонды (вследствие разрыва в сроках начисления и выплаты).

Привлеченные средства — находятся во временном использовании у хозяйствующего субъекта. Основную часть этих средств составляют заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). К привлеченным средствам относятся кредиторская задолженность, а также различные специальные фонды, образуемые хозяйствующим субъектом, которые до их расходования могут находиться в обороте и представляют собой внутренние финансовые источники (резерв предстоящих расходов и платежей).

Соотношение собственных и привлеченных средств должно быть оптимальным. Те фирмы, которые используют только собственные средства, меньше рискуют, однако степень доходности, как правило, у них ниже, чем у тех, кто наряду с собственными использует заемные средства.

Вопрос 4.13. Нормирование оборотных средств.

Определение потребности в оборотном капитале является составной частью финансового планирования, так как недостаток оборотных средств приводит к нарушению процесса производства, а их избыток приводит к «омертвлению» части оборотного капитала в форме товарно-материальных ценностей. Для обеспечения непрерывности (бесперебойности) процесса производства необходимо иметь плановую величину оборотных средств. Плановая величина оборотных средств устанавливается посредством нормирования. В этой связи оборотные средства делятся на две группы:

- нормируемые,
- ненормируемые.

Нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств. Оно заключается в разработке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, достаточных для бесперебойной работы.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса или в других единицах.

Норматив оборотных средств определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) оборотных средств и в целом по хозяйствующему субъекту.

К нормируемым оборотным средствам относятся все оборотные фонды и часть, фондов обращения в виде готовой продукции на складе.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все фонды обращения, за исключением готовой продукции на складе.

Нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных фондов и готовой продукции отдельно. После определения частных нормативов определяется общий норматив.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе (Нгп) определяется произведением однодневного выпуска готовой продукции по производственной себестоимости:

$$H_{гп} = V_{гп.с} / T_{пл} \times Z_{дн} \text{ или } H_{гп} = V_{дн} \times Z_{дн},$$

где $V_{гп.с}$ — выпуск готовой продукции по производственной себестоимости;

$T_{пл}$ — количество дней в плановом периоде (квартал, месяц, год);

$Z_{дн}$ — норма запаса в днях;

$V_{дн}$ — среднедневной выпуск продукции по производственной себестоимости.

Норма запаса по готовой продукции зависит от продолжительности транспортировки изделий со склада до станции отправления и погрузки в транспортные средства, от времени на накопление отдельных видов изделий для комплектования в партии и оформления платежных документов.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла ($t_{ц}$) себестоимости продукции и характера нарастания затрат (Кн.з.). Все затраты в процессе производства делятся на одновременные и нарастающие. К одновременным относятся затраты, производимые в начале производственного цикла — затраты сырья, материалов, полуфабрикатов. Остальные затраты считаются нарастающими:

$$Кн.з. = 0.5x(1 + C_n/C_k),$$

где C_n — начальные затраты;

C_k — конечные (полные) затраты.

Нарастание затрат может происходить неравномерно и равномерно:

$$H_{нзп} = V_{дн} \times t_{ц} \times Кн.з.$$

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

$$H_{рбп} = P_n + P_{пл} - P_{пл.пог.},$$

где $H_{рбп}$ — норматив расходов будущих периодов;

P_n — сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода;

$P_{пл}$ — затраты планируемого периода на эти цели;

$P_{пл.пог.}$ — затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

Норматив оборотных средств в производственных запасах определяется умножением нормы в днях на однодневный их расход:

$$H_{пз} = Q_{Mr.сут} \times Z_{дн},$$

где $H_{пз}$ — норматив производственных запасов;

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

Общий норматив оборотных средств определяется как сумма частных нормативов:

$$H_{общ} = H_{пз} + H_{нзп} + H_{рбп} + H_{гп}.$$

Норма оборотных средств на сырье и материалы складывается из времени:

- пребывания их в пути (транспортный запас),
- доставки и складирования материалов,
- для подготовки материалов к производству (технологический запас),
- пребывания материалов в виде текущего запаса,
- пребывание материалов в виде страхового запаса.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает норма текущего запаса. *Текущий запас (Z_m)* — постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы. Его величина зависит

от средней суточной потребности в материалах (M_c), интервала поставок материала (I_p) и коэффициента задержек материалов в запасе (K_z):

$$Z_{тек} = M_c \times I_p \times K_z.$$

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

Страховой запас ($Z_{стр}$) — второй по величине вид запаса, создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении (срывов поставок во времени, поступления некачественного материала). Страховой запас принимается в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины:

$$Z_{стр} = 0,5 Z_{тек}.$$

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

$$Z_{тр} = M_c \times Z'_{дн},$$

где $Z'_{дн}$ — количество дней между грузооборотом и документооборотом.

Величина производственного запаса ($Z_{пр}$) равна сумме текущего, страхового и транспортного запаса. Технологические запасы создаются по тем видам сырья, которые требуют перед запуском в производство предварительной обработки (сушка, остывание, окисление, размол), выдержки для придания определенных потребительских свойств. Они учитываются в том случае, если не являются частью процесса производства.

Вопрос 4.14. Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Оборотный капитал постоянно находится в движении. В каждый момент времени фирма покупает, производит, продает, снова покупает и т.д. Это обеспечивает бесперебойность и непрерывность процесса производства и реализации. Объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в ассортименте и количестве, запрашиваемых рынком, в то же время минимальных, не ведущих к увеличению издержек производства за счет сверхнормативных запасов.

Важным требованием успешного ведения экономики является рациональное использование оборотных средств. Рациональное использование оборотных средств находит свое

проявление в ускорении их оборачиваемости: чем скорее совершается кругооборот, тем меньшая величина оборотных средств обслуживает процесс производства.

Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями их оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность последовательного прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет хозяйствующего субъекта.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова, что зависит от отраслевой принадлежности, организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: коэффициентом оборачиваемости (K_o), продолжительностью одного оборота в днях ($Д_{\text{ло.}}$), коэффициентом загрузки оборотных средств ($K_{з.ос}$).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (скорость оборота) характеризует количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период. Он рассчитывается как **отношение объема выручки от реализации ($V_{\text{рп}}$) к средней стоимости оборотных средств за период (остатки оборотных средств) (ОбС):**

$$K_o = V_{\text{рп}} / \text{ОбС или } K_o = \text{ОС} \times \Gamma / V_{\text{рп}},$$

где $V_{\text{рп}}$ — объем реализованной продукции;

Γ — число дней в расчетном периоде, продолжительность периода ($\Gamma = 30, 90, 360$ дней).

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по средней арифметической или средней хронологической.

Коэффициент оборачиваемости показывает, что за год каждый рубль, вложенный в оборотный капитал, совершил p оборотов.

Длительность одного оборота показывает *продолжительность одного оборота в днях:*

$$Д_{\text{ло.}} = \Gamma_{\text{пл}} / K_o.$$

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Особенность этого показателя по сравнению с коэффициентом оборачиваемости в том, что он не зависит от продолжительности того периода, за который был исчислен. Например, двум оборотам средств в каждом квартале будут соответствовать восемь оборотов в год при неизменной продолжительности одного оборота в днях.

Коэффициент закрепления средств в обороте — обратный коэффициент оборачиваемости:

$$K_z = 1/K_o \text{ или } K_z = ОбС / V_{пр}.$$

Его экономический смысл состоит в том, что он характеризует сумму среднего остатка оборотного капитала, приходящуюся на 1 рубль выручки от реализации.

При оценке эффективности использования оборотных средств может быть использован показатель отдачи оборотных средств (оборотного капитала) (Котд):

$$K_{отд} = \text{Преал} / ОбС,$$

где *Преал* — прибыль от реализации продукции.

Показатель оборачиваемости может рассчитываться по всем оборотным средствам (капиталу) и по отдельным элементам.

Ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или предшествующего периода.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств (оборотного капитала) из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств (оборотного капитала) вследствие ускорения оборачиваемости может быть абсолютным или относительным.

Абсолютное высвобождение имеет место в том случае, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период.

Относительное высвобождение имеет место в том случае, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста

объема производства и реализации опережает темп роста остатков оборотных средств.

Высвобождаемые (дополнительно вовлекаемые в оборот) оборотные средства определяются по формулам:

$$\begin{aligned} \text{ВОбС} &= (\text{Д} \text{Io.отч.} - \text{Д} \text{Io.нр.}) \times (\text{V} \text{нр} / \text{T} \text{нл}) \text{ или} \\ \text{ВОбС} &= (\text{Урн.отч.} / \text{Коотч.}) - (\text{Урн.отч.} / \text{Ко.нр}) \end{aligned}$$

Если длительность одного оборота сократилась по сравнению с прошлым периодом, то имеет место относительное высвобождение оборотных средств, если увеличилась по сравнению с прошлым периодом, то имеет место дополнительное привлечение в оборот оборотных средств.

Прирост объема продукции за счет ускорения оборачиваемости (+/-V) определяется по формуле

$$\pm V = V \text{нр} \times (\text{Ко.нр.} / \text{Ком.} - 1),$$

где $V \text{нр}$ — объем продукции в базисном (прошлом) периоде;

Комр , Ком — коэффициенты оборачиваемости прошлого (базисного) и планового периода.

Показатели оборачиваемости оборотных средств имеют важное значение для оценки финансового состояния. Кроме того, увеличение скорости оборота оборотных средств при прочих равных условиях повышает привлекательность фирмы с точки зрения инвестиционной деятельности.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости:

1. На стадии производственных запасов:
 - установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии;
 - систематическая проверка состояния складских запасов;
 - правильный учет и планирование ресурсов;
 - замена дорогостоящих видов материальных ресурсов дешевыми без снижения качества.
2. На производственной стадии:
 - улучшение качества выпускаемой продукции;
 - сокращение производственных потерь;
 - комплексное использование сырья и применение отходов производства;

- сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности;
 - соблюдение ритмичности работы.
3. В сфере обращения:
- комплексное обеспечение фирмы сырьем и материалами,
 - организация маркетинговых исследований,
 - сокращение дебиторской и кредиторской задолженности,
 - ускорение реализации продукции,
 - совершенствование способов расчета за продукцию.

Ключевые термины и понятия

Амортизационные отчисления — денежное выражение размера амортизации, соответствующее степени износа основных фондов.

Амортизация — процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию, в целях последующего воспроизводства.

Материальные ресурсы — это различные виды сырья, материалов и т.п., которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции.

Модернизация — метод устранения морального износа средств труда путем их усовершенствования на основе достижения технического прогресса.

Нематериальные активы — затраты на нематериальные объекты, принадлежащие фирме на праве собственности, используемые в течение длительного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход.

Норматив оборотных средств — это минимально допустимая величина оборотных средств, достаточная для бесперебойной работы хозяйствующего субъекта.

Оборачиваемость оборотных средств — последовательное прохождение средствами отдельных стадий производства и обращения.

Оборотные производственные фонды — часть производственных фондов, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные средства — совокупность оборотных фондов и фондов обращения в денежной форме.

Основной капитал — часть ресурсов инвестированных в основные фонды хозяйствующего субъекта.

Основные фонды участвуют во многих производственных циклах, *переносят* свою стоимость на изготавливаемый продукт по частям по мере износа.

Первоначальная стоимость основных фондов — это стоимость вновь введенных в эксплуатацию основных средств.

Показатели экстенсивности развития — количественные показатели использования ресурсов.

Полная восстановительная стоимость — это стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях.

Под производственной мощностью понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданном ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени при эффективном использовании оборудования и площадей.

Фондоотдача характеризует величину выпущенной продукции, приходящуюся на один рубль основных фондов.

Фондосберегающая форма интенсивного типа производства характеризуется тем, что темп прироста производства выше темпа прироста всех видов ресурсов, обеспечивающих этот прирост.

Эффективность хозяйственной деятельности — результативность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность основных фондов?
2. Назовите виды оценок основных фондов.
3. По какой стоимости основные средства зачисляются на баланс предприятия (фирмы)?
4. По какой стоимости они отражаются в балансе предприятия?
5. Каковы методы переоценки основных фондов?
6. Назовите виды износа основных фондов.
7. Охарактеризуйте методы начисления амортизации.

8. В чем отличие показателя фондоотдачи от фондоемкости?
9. Какие существуют виды производственной мощности ?
10. Каковы цель переоценки основных фондов?
11. Перечислите факторы, влияющие на величину производственной мощности.
12. Какие показатели движения основных средств вы знаете?
13. Какие виды фондов времени работы оборудования используются при расчете производственной мощности ?
14. В каких единицах измерения определяется производственная мощность ?
15. Каковы признаки классификации основного капитала ?
16. Какой признак положен в основу деления производительных фондов на основные и оборотные ?
17. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
18. Что понимают под удельным расходом материала?
19. В чем различие оборотных фондов и фондов обращения?
20. Назовите виды запасов.
21. Какие элементы оборотных средств включают в себя нормируемые оборотные средства ?
22. Чем различаются между собой коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления ?
23. Перечислите показатели, характеризующие применение оборотного капитала.
24. На какие группы делятся оборотные средства по источникам формирования и пополнения ?
25. Назовите типы экономического роста.
26. В чем отличие фондоемкой от фондосберегающей формы интенсивного типа производства?
27. Перечислите факторы роста интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности.
28. Что является отличительной особенностью нематериальных активов ?
29. Охарактеризуйте источники поступления нематериальных активов.
30. Какое значение имеет страховой запас?
31. Какое значение имеет управление запасами?
32. Назовите направления ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Глава 5

Трудовые ресурсы фирмы

Вопрос 5.1. Значение фактора «рабочая сила» в рыночной экономике.

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

Рынок труда представляет собой сбалансированную и жизнеспособную структуру спроса и предложения рабочей силы. *Рынок труда (рабочей силы)* — система экономических отношений по поводу купли-продажи такого специфического товара, как рабочая сила. Рынок труда является важной сферой экономической и социально-политической жизни общества. На рынке труда фиксируются ставки заработной платы и условия занятости.

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

Со стороны спроса главным фактором, влияющим на динамику занятости, является состояние экономической конъюнктуры, фазы экономического цикла, развитие научно-технического прогресса. На спрос и предложение рабочей силы

вливают демографические, миграционные факторы, характеризующие экономическую активность разных групп населения, — на предложение, а состояние экономики — на спрос.

В современных условиях рынок труда характеризуется следующими особенностями.

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

Однако ситуация на рынке труда остается достаточно сложной даже при подъеме производства. Это предопределяется действием демографического фактора и общей психологической и профессиональной неподготовленностью работников к рыночным реалиям. Меняется хозяйственная структура общества, экономика имеет преимущественно сырьевой характер, становится выгодным применение ручного труда вследствие дороговизны новой техники и технологий. В этих условиях рынок труда четко отреагировал на происходящее резкое падение спроса на высококвалифицированный профессиональный труд (сокращение работников НИИ и гуманитарной интеллигенции и т.п.). Конверсия предприятий ВПК и сокращение численности кадровых военнослужащих привели к формированию нового отряда высококвалифицированных высвобождаемых лиц, нуждающихся в профессиональной переориентации, соответствующей уровню их притязаний.

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

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

Важным этапом перехода к научному управлению производством рабочей силы, соответствующему требованиям свободной экономики, является диагностика трудовых ресурсов и рабочих мест в регионах, определение тенденций миграции трудовых ресурсов. Важно определить предложение рабочих рук и спрос на труд, количество безработных, их социально-демографический и профессиональный состав, масштабы и виды безработицы. После этого определяется система мер по адаптации к рынку труда высвобождающегося населения, его профессиональному перепрофилированию и повышению квалификации.

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

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

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

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

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

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

Вопрос 5.2. Занятость и безработица: формы и виды.

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

- стремится удовлетворить потребность в средствах жизнеобеспечения свою и членов своей семьи;
- удовлетворяет устойчивую потребность соединения своей профессиональной активности с существующими в обществе институционально закрепленными средствами и учреждениями;
- реализует усвоенные им ценности и стандарты социального поведения.

Независимо от причин, побуждающих человека включаться в процесс производства, он должен соответствовать в своей трудовой деятельности требованиям той производственной фирмы, которая предоставляет ему необходимые условия для реализации его профессиональных способностей.

Под профессиональными способностями понимается совокупность умений, знаний, производственных навыков и опыта, которыми обладает индивид. Наличие профессиональных способностей является одной из предпосылок для включения его в производственный процесс наряду с другими: достаточное количество соответствующих рабочих мест, т.е. определенного спроса на профессиональный труд; присутствие у работника позитивной мотивации занять эти рабочие места исходя из своих профессиональных и жизненных интересов; присутствие социально-экономических механизмов и институтов, которые обеспечивают необходимое соединение работников с конкретными рабочими местами.

Включение в производственную деятельность осуществляется через *трудоустройство* представляющее собой процесс официального оформления, закрепления за индивидом права занять определенное рабочее место и выполнять специализированные трудовые функции.

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

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

Безработные — трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в службе занятости, хотят, способны и готовы трудиться, но не находят соответствующего спроса на свои профессиональные способности на рынке труда.

Занятые и безработные образуют экономически активное население, или совокупную рабочую силу. *Экономически активное население, или совокупная рабочая сила*, — это часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг.

В совокупную рабочую силу не входят группы людей, составляющих экономически неактивное население. Это льготные пенсионеры; инвалиды трудоспособного возраста, полностью утратившие трудоспособность; лица, находящиеся в местах лишения свободы; лица трудоспособного возраста, временно не работающие по каким-либо причинам, но потенциально способные в будущем пополнить рынок труда; домохозяйки; лица, прекратившие поиск работы; лица, не нуждающиеся в работе как способе поддержания существования.

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

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

$$E = N_{\text{безработных}} / N_{\text{совокупной рабочей силы}} \times 100\%$$

Безработица пагубно сказывается на экономической жизни общества, приводит к экономическим потерям, снижению объема производства. Выделяют естественный уровень безработицы, когда не происходит возрастания общего уровня цен (инфляции). Она включает такие виды безработицы, как фрикционная, институциональная и добровольная. Безработица характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способный достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от колебаний спроса и обусловленных особенностей производства.

Под естественной нормой безработицы понимается такой процент безработных в обществе, который соответствует экономически целесообразному уровню занятости. Безработица в размере 5—7% допустима и целесообразна. Существует экономическая закономерность: уровень безработицы в стране находится в обратной пропорциональной зависимости от уровня инфляции. По расчетам специалистов, в 2004 г. естественная норма безработицы, обеспечивающая экономическое равновесие в России, составила 3,5—4% от числа экономически активного населения.

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

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

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

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

Циклическая безработица связана с колебаниями спроса на рабочую силу, обусловленными циклически чередующимися спадами и подъемами производства. В период спада производства безработица резко возрастает, и наоборот.

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

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

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

Структурная безработица является наиболее тяжелой и опасной для общества. Она возникает вследствие отсутствия спроса на профессию, недостаточно высокой или ставшей недостаточной квалификации, дискриминации по половому и возрастному признаку. К этой группе безработных относятся люди, потерявшие работу в связи с автоматизацией производства, с устойчивым снижением спроса на те или иные товары или услуги, закрытием фирм. Структурная безработица характеризуется тем, что предложение рабочей силы и спрос

на нее постоянно оказываются несоответственны друг другу из-за происходящих структурных изменений.

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

Скрытая безработица характерна в основном для стран с глубокими деформациями рыночных механизмов. В состав этой группы безработных входят те, кто трудится неполный рабочий день или неделю, утратил право на получение пособия, отказывается регистрироваться как безработный. Это люди, находящиеся в принудительных отпусках по инициативе администрации без сохранения содержания или с частичной оплатой. Проявлением скрытой безработицы в России можно считать такое явление, как невыплаты зарплаты; значительное количество людей, официально имеющих работу и числящихся занятыми, в действительности длительное время не участвуют реально в производстве. Скрытая безработица в 3—5 раз превышает официально зарегистрированный уровень.

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

На российском рынке труда целесообразно:

- максимально использовать рыночные механизмы аккумуляции дополнительных средств в фонды, необходимые для создания новых и обновления устаревших рабочих мест;
- разработать комплекс мер по созданию новых постоянных вакансий;
- часть средств фонда занятости и поддержки малого бизнеса направлять на инвестиционные проекты стимулирования предпринимательства в трудоемких отраслях, обеспечивающих создание новых и обновление устаревших рабочих мест;

- на конкурентной основе между регионами, где складывается наибольшая напряженность на рынке труда, осуществлять распределение средств на создание новых рабочих мест;
- предоставить фирмам, создающим дополнительные рабочие места, льготные кредиты для оплаты труда принятых на эти места работников и т.д.

Вопрос 5.3. Персонал фирмы. Планирование и подбор кадров.

Трудовые ресурсы занимают особое место во всей совокупности ресурсов фирмы. В период рыночных отношений роль трудовых ресурсов существенно возрастает. Инвестиционный характер производства, его наукоемкость, повышение конкурентоспособности продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в управлении персоналом фирмы. Трудовые ресурсы как фактор производства заметно отличаются от других факторов производства. На уровне отдельного хозяйствующего субъекта вместо термина «трудовые ресурсы» используется термин «персонал» или «кадры».

Все работники в зависимости от степени участия их в производственной деятельности делятся на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, занимающиеся непосредственно производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Непромышленный персонал — работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и фирмы хозяйствующего субъекта. К ним относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и лечебно-санитарных учреждений, культурно-просветительских и т.д.

Промышленно-производственный персонал в зависимости от характера выполняемых функций в процессе производства делится на рабочих (основных и вспомогательных), служащих и инженерно-технических работников (специалистов и руководителей).

К рабочим относят работников, непосредственно занятых созданием материальных ценностей и оказанием производ-

ственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. Их соотношение — аналитический показатель работы хозяйствующего субъекта.

Основные рабочие непосредственно заняты изготовлением продукции, оказанием услуг и выполнением работ.

Вспомогательные рабочие обслуживают технологические процессы основного и вспомогательного производства (наладчики, термисты и т.п.).

Служащие — работники, осуществляющие функции счетно-бухгалтерские, статистические, делопроизводственные, снабженческо-сбытовые и административно-хозяйственные.

Инженерно-технические работники выполняют функции технического, организационного и экономического руководства и управления.

Весьма полезно при анализе производственно-хозяйственной деятельности подразделять персонал по следующим категориям: руководители, специалисты, служащие, рабочие.

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям, квалификации.

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Квалификация рабочих определяется разрядами. Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3-й, категории и без категории.

Руководители распределяются по структурам управления и звеньям управления.

По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных, по звеньям управления — на руководителей высшего, среднего и низшего звена.

В условиях становления рыночной экономики появились новые элементы в классификации персонала — менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб: менеджеры по рекламе, сбыту, персоналу и др.

Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к

меняющейся технике, новым формам организации труда и производства.

НТП существенно меняет характер труда инженерно-технического персонала. Внедрение ЭВМ меняет содержание труда и функции многих категорий конторских рабочих: они становятся операторами ЭВМ, персональных компьютеров и терминальных устройств.

Планирование и потребности рабочей силы осуществляется отдельно по каждой категории работающих и по хозяйствующему субъекту в целом.

Планирование персонала призвано ответить на вопросы:

1. Какое количество персонала и какой квалификации требуется?

2. Когда, в какой период времени?

3. Где и на каком участке производства?

На потребность в кадрах оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

К внешним факторам относят: конъюнктуру рынка, структуру рынка, конкуренцию, экономическое положение в стране и т.д.

К внутренним факторам относят: уровень технологии, организации труда, простои, изменение программы и т.д.

Исходными данными при планировании численности служат: производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движение кадров, их текучесть и бюджет рабочего времени.

Определение численности работников осуществляется различными методами: по трудоемкости, по нормам обслуживания и числу рабочих мест.

Метод расчета по трудоемкости используют на нормируемых работах. Этим методом определяют численность рабочих по хозяйствующему субъекту в целом, по структурным подразделениям, профессиям и уровню квалификации.

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

$$No.p = T_{np} / \Phi \times K_{en},$$

$$No.p = Q_{np} / N_{выр},$$

где $No.p$ — численность основных рабочих,

$T_{п.н}$ — трудоемкость программы выпуска (в нормо-часах),
 $\Phi_{э}$ — эффективный фонд времени работы одного работающего (в часах),

$K_{внэ}$ — коэффициент выполнения норм,

$Q_{и}$ — намеченный объем продукции в натуральном выражении,

$N_{выр}$ — планируемая норма выработки в расчете.

Численность рабочих-повременщиков определяется на основе норм обслуживания, установленных для отрасли или данного хозяйствующего субъекта и числа рабочих мест.

Определяют отдельно численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования, и незанятых. Численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования ($N_{всп.р.З.о.о.}$), определяется по формуле

$$N_{всп.р.З.о.о.} = t \times c / N_{обс} \times K_{неявки},$$

где $N_{всп.р.З.о.о.}$ — списочная численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования;

t — количество рабочих мест; c — количество рабочих смен;

$N_{обс}$ — норма обслуживания оборудования;

$t \times c / N_{обс}$ — явочная численность;

$K_{неявки}$ — коэффициент неявки (невыхода) на работу по объективным причинам (болезнь, смерть близких и т.п.).

Численность работающих, не занятых обслуживанием оборудования ($N_{всп.р.н.З.о.о.}$):

$$N_{всп.р.н.З.о.о.} = t \times c \times K_{неявки}.$$

Расчет потребности в ИТР и служащих ведется исходя из целей деятельности фирмы, структуры и схемы управления фирмой, перечня функционально-должностных обязанностей отдельных работников или групп однородных должностей, отраслевых нормативов или нормативов, разработанных самими фирмами.

Штатное расписание устанавливается в соответствии с типовой структурой и схемой управления фирмы.

Численность ИТР и служащих ($V_{ИТР, служ.}$) определяется по формуле

$$V_{ИТР, служ.} = U_{работ} / N_{обс},$$

где $V_{ИТР, служ.}$ — объем выполняемых работ;

Норма — норма обслуживания для соответствующего периода.

Планирование численности завершается составлением баланса рабочей силы. В балансе плановая потребность в рабочей силе сопоставляется с ее наличием, любое отклонение завершается разработкой мероприятий по подготовке кадров, повышению уровня квалификации, переводу на другие рабочие места (рис. 9).

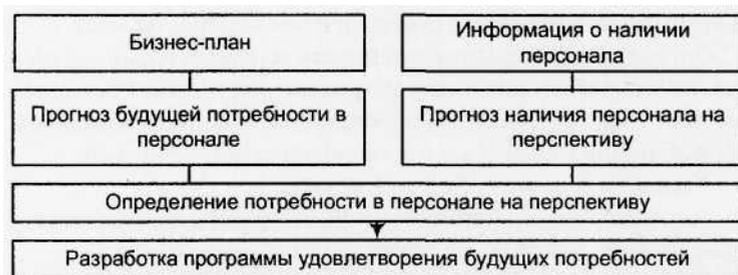


Рис. 9. Планирование потребности в кадрах

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

Вопрос 5.4. Состав работающих. Среднесписочная численность.

Потребность в персонале определяется отдельно по категориям работающих. При определении численности следует определять списочный и явочный состав работающих. *Вявочный состав* работающих включают все, кто находится на рабочем месте и выполняет установленные функции.

В *списочный состав* включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную, а также временную работу на срок один день и более со дня зачисления на работу. Списочная численность приводится на определенную дату (на первое или последнее число периода). В списочной численности за каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причи-

нам (находящиеся в служебных командировках, не явившиеся на работу по болезни, в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей, находящиеся в учебных и иных отпусках и т.д.).

В отчетности по труду численность списочного состава приводится не только на определенную дату, но и в среднем за отчетный период (за месяц, квартал, с начала года, за полугодие, год). Для определений численности работников в период недостаточно принимать численность работников на дату, так как в этих показателях не учитываются изменения, происшедшие в течение периода.

Среднесписочная численность за месяц исчисляется путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца, включая праздники и выходные дни (определяются по предшествующему дню), и делением полученной суммы на число календарных дней месяца.

Расчет среднесписочной численности производится на основании ежедневного учета списочной численности, которая должна соответствовать данным табеля учета использования рабочего времени, на основании которого устанавливается численность работников, явившихся и не явившихся на работу.

При определении среднесписочной численности, некоторые работники списочной численности не включаются в среднесписочную численность: женщины, находящиеся в отпуске по беременности; работники, обучающиеся в образовательных учреждениях, и т.д.

Среднесписочная численность работников за квартал определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы фирмы в квартале и делением полученной суммы на три.

Среднесписочная численность работников за период с начала года по отчетный месяц включительно определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный месяц включительно, и делением полученной суммы на число месяцев работы за период с начала года.

Среднесписочная численность за год определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и делением полученной суммы на 12.

Среднесписочная численность работников за неполный месяц (например, вновь созданных, имеющих сезонный характер производств) определяется путем деления суммы численности работников списочного состава за все дни работы в отчетном месяце, включая выходные и праздничные дни за период работы, на общее число календарных дней в отчетном месяце.

Если фирма работала не полный квартал, то ***среднесписочная численность работников за квартал*** определяется путем суммирования среднесписочной численности за месяцы работы в отчетном квартале и делением полученной суммы на 3.

Если фирма работала не полный год (сезонный характер работы или создана после января), то ***среднесписочная численность за год*** определяется путем суммирования среднесписочной численности за все месяцы работы и делением полученной суммы на 12.

Вопрос 5.5. Показатели движения персонала.

Планирование кадров тесно взаимосвязано с отбором, который осуществляется из двух источников: внутреннего и внешнего.

Использование внешнего источника предполагает подбор кадров извне. Применяются различные средства массовой информации, региональные службы занятости, обращения в учебные заведения.

К *внутренним источникам* можно отнести перевод на другое место работы, перемещение по служебной лестнице, подготовку рабочих через систему производственно-бригадного обучения. Преимуществом использования внутреннего источника является экономичность. Перемещение кадров внутри фирмы всегда дешевле, чем набор новых со стороны. Это улучшает моральный климат, усиливает привязанность к фирме. К недостаткам можно отнести отсутствие притока людей с новыми взглядами.

Изменения в списочной численности персонала происходит вследствие приема на работу и увольнения. Изменение численности работающих, связанное с их приемом и увольнением, независимо от причин выбытия и источников пополнения называется *оборотом рабочей силы*.

Среди источников поступления обычно выделяют: принятых по инициативе фирмы, принятых по направлениям органов трудоустройства, принятых после окончания учебных заведений, принятых в порядке перевода из других фирм.

Среди направлений выбытия принято различать выбытие по причинам физиологического характера (в связи со смертью, болезнью, выходом на пенсию, профессиональным заболеванием); по причинам, прямо предусмотренным законом, — так называемый *необходимый оборот рабочей силы* (призыв в армию, поступление в учебные заведения с отрывом от производства, избрание в выборные органы, перевод в другие фирмы, переезд к месту жительства мужа или жены), а также излишний оборот по причинам, непосредственно не предусмотренным законом и связанным с личностью работника: увольнение по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины, в связи с решением суда.

Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих оборот рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота. К числу основных показателей относятся:

1. Коэффициент оборота по приему (Ко.приему) — отношение числа принятых за период (Σ Принятых) к среднему списочному числу работающих за тот же период ($N_{п.п.п.}$):

$$Co.приему = N_{принятых} / N_{п.п.п.}$$

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

$$Co.ув. = N_{уволненных} / N_{п.п.п.}$$

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

$$Co.тек. = N_{Ув. (изл. оборот)} / N_{Ув. (изл. оборот)}$$

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

$$Co.общ. = N_{принятых} - B_{уволненных} / N_{п.п.п.}$$

Если разность в числителе положительная, то число принятых превышает число выбывших, а следовательно, часть

принятых на работу возмещает убыль ресурсов рабочей силы в связи с увольнением, а часть принятых используется на вновь созданных рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента имеет место в тех случаях, когда число уволенных превышает число вновь принятых, что может быть связано с сокращением объема производства, ликвидацией части рабочих мест в связи с техническим перевооружением и т.д.

5. Коэффициент постоянства кадров (Кп.к.) — отношение числа работников, проработавших весь период (Nп.В.п.) к среднесписочному числу за тот же период:

$$Кп.к. = N_{П.В.П.} / N_{с.с.}$$

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

Вновь принятых работников необходимо адаптировать к конкретным условиям работы на данном производстве. В данном случае возникает необходимость доучивания работников, однако в связи с увольнениями работников фирма несет потери, связанные с ранее понесенными ею затратами на обучение и удовлетворение некоторых социальных потребностей уволившихся работников.

По данным о наличии и движении кадров в целом, по категориям и группам персонала целесообразно строить баланс ресурсов рабочей силы.

Вопрос 5.6. Рабочее время и его использование.

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

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

Человеко-часом отработанного или неотработанного времени считают один час пребывания работника в течение смены в фирме, а человеко-днем — один день работника в течение его пребывания в составе персонала фирмы.

Для определения и оценки фактически достигнутых результатов использования трудовых ресурсов необходимо определить:

- общую величину трудовых ресурсов,
- размеры полезного использования их потерь.

Оценка величины рабочей силы поданным о среднем списочном числе работников является наиболее общей, практически не отражает картины фактического или возможного их использования. Определение средней списочной численности работников базируется на общей величине календарного времени имеющихся трудовых ресурсов, измеряемого в человеко-днях.

Календарный фонд времени работников как в целом, так и по отдельным категориям и группам может быть определен двояко: либо суммированием списочных чисел работников за все календарные дни периода, либо умножением среднесписочного числа работников на число календарных дней в том же периоде, за который было определено среднее списочное число.

На практике не весь объем календарного времени используется реально. В составе календарного фонда времени каждого работника за длительный период времени будут выходные, праздники, отпуска, предусмотренные трудовым законодательством; дни неявок на работу по болезни и другим причинам; неявки на работу с разрешения администрации, прогулы и т.д.

При расчете баланса рабочего времени наряду с нормативными материалами используются данные, характеризующие фактическое положение дел в предшествующие периоды (неявки по болезни, отвлечение на выполнение государственных и общественных обязанностей и т.д.), а также данные табельного учета явок и неявок на работу с расшифровкой последних по причинам.

Действующая практика учитывает в качестве отработанного любой день, когда рабочий явился на работу и фактически приступил к выполнению своих обязанностей. Если рабочий явился на рабочее место, но по каким-либо причинам не приступил к работе, — это целодневный простой.

Структура календарного фонда времени по хозяйствующему субъекту в целом, по отдельным категориям и группам ра-

ботников определяется путем составления баланса рабочего времени.

Структуру календарного фонда времени целесообразно представлять в укрупненном виде, выделяя в составе календарного фонда табельный фонд, максимально возможный (номинальный), явочный плановый, явочный фактический и эффективный фонд рабочего времени (реальный фонд).

Табельный фонд рабочего времени равен разнице между календарным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на праздники и выходные.

Максимально возможный фонд рабочего времени равен разнице между табельным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на очередные отпуска.

Явочный фонд времени выступает в форме планового и фактического фонда.

Явочный плановый фонд рабочего времени определяется как разница между максимально возможным фондом рабочего времени и целодневными потерями рабочего времени, предусмотренными трудовым законодательством: отпуск по родам, уходу за ребенком, учебный отпуск, неявки на работу по болезни и т.д.

Явочный фактический фонд рабочего времени определяется как разница между явочным плановым фондом рабочего времени и непланируемыми целодневными потерями рабочего времени, не предусмотренными трудовым законодательством: прогулы, невыходы на работу с разрешения администрации, целодневные простои.

Все вышеуказанные виды фондов рабочего времени определяются в днях, эффективный (реальный) фонд времени исчисляется в часах. **При определении эффективного фонда времени исходят из режима работы и средней продолжительности рабочего дня.** Эффективный фонд рабочего времени одного работающего характеризует среднее количество часов, которое должен отработать работник в течение планового периода.

Трудовое законодательство регламентирует продолжительность рабочей недели в часах (40 ч) в качестве базового норматива, однако законодательством предусмотрено и сокращение продолжительности рабочего дня. К числу таких групп работников относятся подростки, не достигшие 18-летнего возраста; рабочие, занятые на тяжелых и вредных работах.

Среднее количество отработанных человеко-часов исчисляется делением общего количества отработанных человеко-часов в отчетном периоде на среднюю численность соответствующей категории работников за тот же период.

В количество отработанных человеко-часов включаются, фактически отработанные работниками часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные (нерабочие) и выходные (по графику) дни как по основной работе (должности), так и по совмещаемой в этой же фирме, включая часы работы в служебных командировках.

В отработанные человеко-часы не включаются: время нахождения в трудовых, учебных, дополнительных отпусках; отпусках по инициативе администрации; время болезни; внутрисменного простоя; часы перерывов в работе матерей при кормлении ребенка; часы сокращенного рабочего дня подростков и т.д.

Одним из показателей использования рабочего времени является коэффициент сменности рабочих. ***Коэффициент сменности рабочих определяется путем деления общего числа фактически работавших (явочных) рабочих на число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене.***

Число фактически работавших за определенный период определяют на основе данных документов первичного учета по каждому цеху с распределением их по сменам и суммируют число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене во всех цехах. При одновременной работе какого-либо цеха всех рабочих этого цеха относят к наиболее многочисленной смене.

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

Общее число рабочих, работавших в последний день работы отчетного периода, — 220 человек = 100 + 70 + 50.

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

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

Вопрос 5.7. Нормирование труда — основа рациональной организации труда.

Хозяиствующие субъекты, осуществляющие различные виды коммерческой деятельности, несут различные издержки. Издержки, связанные с использованием живого труда, составляют заметную, а иногда и преобладающую часть всех затрат на производство. Предприниматель во всех случаях, когда речь идет об использовании наемной рабочей силы, заинтересован в полном использовании максимально возможного фонда рабочего времени путем сокращения тех элементов неотработанного времени, на величину которых можно оказать целенаправленное влияние.

Для правильной организации труда необходимо знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы — установить меру труда каждого работника, т.е. норму труда, правильно установленные нормы труда.

Нормирование труда — определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготовленной в единицу времени: час, смена). Нормирование труда предполагает определение величины и структуры рабочего времени. Нормирование труда — основа правильной организации труда и заработной платы, оно должно строиться на базе внедрения прогрессивных, технически обоснованных норм. Правильно установленные нормы труда, соответствующие достигнутому уровню техники, прогрессивной организации производства и учитывающие передовой опыт, способствуют повышению производительности труда, позволяют контролировать меру труда и потребления, обеспечивают эффективную расстановку и использование оборудования и рабочей силы.

Нормы труда различают в зависимости от единицы измерения труда: нормы времени, выработки, обслуживания, численности, нормированное задание, технически обоснованные нормы, опытно-статистические нормы.

Норма времени — время, необходимое на изготовление единицы продукции одним или группой работников в данных организационно-технических условиях.

Норма выработки — количество изделий, операций, которое должно быть произведено в единицу рабочего времени одним или группой работников в определенных организационно-технических условиях.

Норма обслуживания — зона работы или количество единиц оборудования, которое должно быть изготовлено одним или группой работников определенной квалификации в определенных организационно-технических условиях.

Норма численности — численность рабочих определенной квалификации для выполнения определенного объема работ.

Норма штучного времени — необходимые затраты времени на выполнение единицы работы.

Нормированное задание — установление конкретных объемов работ, которые должны быть выполнены в данных условиях за определенный период.

Технически обоснованная норма устанавливается исходя из наиболее полного использования оборудования и рабочего времени с учетом психофизиологических возможностей человека.

Опытно-статистическая норма устанавливается на всю работу (на всю операцию) без расчленения. Она рассчитывается на основе метода аналогии личного опыта нормировщика и отчетных данных.

По сфере применения нормы труда делятся на *республиканские* и *отраслевые*.

По сложности структуры нормы труда подразделяются на дифференцированные, укрупненные, комплексные.

Дифференцированные нормы устанавливаются на одну рабочую операцию.

Укрупненные нормы устанавливаются на изделие, технологический процесс или определенный объем работы.

Комплексные нормы устанавливаются на конечный укрупненный измеритель, который характеризует комплекс взаимосвязанных работ (например, на добычу 1 т угля).

По сроку действия нормы труда могут быть *разовые*, *сезонные*, *временные*.

Основными методами нормирования труда являются опытно-статистический и аналитический.

Наиболее прогрессивным методом является аналитический метод, так как он предполагает научные подходы к формиро-

ванию норм труда. Опытнo-статистический метод только фиксирует положение, сложившееся в предыдущий плановый период, и рассматривает его как базу сравнения для нового периода.

Аналитический метод нормирования труда включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

- трудовой процесс, расчленяется на составные элементы и исследуется;
- изучаются все факторы, влияющие на затраты труда;
- проектируются более совершенные варианты операций и методы их выполнения;
- рассчитывается время на выполнение работы;
- нормы внедряются в производство.

Аналитический метод нормирования труда может выступать в виде расчетно-аналитического, использующего готовые нормативы времени, и аналитически-исследовательского, в соответствии с которым нормы определяются непосредственно изучением рабочего времени. Основными методами изучения затрат рабочего времени являются: хронометраж, фотография рабочего дня, выборочный метод изучения потерь рабочего времени.

Хронометраж — это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и измерения повторяющихся элементов, операций для установления их нормальной продолжительности. Изучает многократно повторяющиеся элементы, операции, части технологического процесса.

Основные его этапы:

1. Подготовка к наблюдению.
2. Наблюдение.
3. Обработка, анализ данных наблюдения — проверка длительности каждого элемента операции, проверка устойчивости хронометражных рядов, сравнение с действующими нормативами.
4. Определение с учетом передового опыта и внедренных оргтехмероприятий рационального состава операции, продолжительности ее элементов и операции в целом.

Фотография рабочего дня — это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замер в его длительности в течение всего или части рабочего дня. Определяется время обслужи-

живания рабочего места, подготовительно-заключительное время и время перерывов в работе, фиксируются затраты времени в течение всего рабочего дня. Данные фотографии рабочего дня используются для:

- устранения потерь и непроизводительных затрат времени;
- определения норм обслуживания оборудования;
- нормирования рабочего времени на обслуживание рабочего места;
- нормирование оперативного времени.

При нормировании выделяют самофотографию рабочего дня и фотографию рабочего дня, которая проводится нормировщиком. При нескольких объектах наблюдения классификации затрат рабочего времени укрупняются, а замеры времени на каждом рабочем месте ведутся с интервалами.

Различают фотографию рабочего дня: стационарную, маршрутную, рабочего многостаночника.

Фотография рабочего дня включает 3 этапа:

1. Подготовка к наблюдению.
2. Наблюдение.
3. Обработка и анализ данных.

По результатам проведенных исследований разрабатываются мероприятия по улучшению рабочего времени, проектированию нормативного баланса рабочего времени, определению возможного роста производительности труда.

И хронометраж, и фотография рабочего дня позволяют выявить и обосновать нормы времени — затраты времени на единицу продукции или работы на одно изделие или операцию, производимые одним рабочим или группой рабочих соответствующей численности и квалификации при определенных организационно-технических условиях. Норма времени устанавливается в человеко-часах или человеко-минутах.

В состав нормы времени на единицу продукции или работы при ручных, машинно-ручных и машинных работах включаются следующие элементы затрат:

$$BI = t_o + t_{ен} + t_{обс} + t_{н-з} + t_{орн} + t_{н.м.},$$

где tH — норма времени на единицу продукции;

t_o — время основное;

teen — вспомогательное время;
tobc — время обслуживания рабочего места;
tn-3 — время подготовительно-заключительное;
torn — время на отдых и личные надобности;
tn.m. — время перерывов по технологическим причинам.

В современных условиях широко используется фотохронометраж, представляющий собой комбинированный вид наблюдений. Суть данного метода наблюдения затрат рабочего времени заключается в следующем: процесс труда расчленяют и осуществляют наблюдение с той же дробностью в течение смены, что и при фотографии рабочего дня.

Таким образом, метод хронометража является достаточно точным даже в тех случаях, когда единицей учета затрат времени служат минуты и секунды. Однако этот метод требует больших затрат труда наблюдателей. Менее точным, но требующим значительно меньших затрат наблюдателей является метод фотографии рабочего дня.

И хронометраж, и фотография рабочего дня не могут на практике охватить всех занятых в смене рабочих, поэтому они относятся к классу несплошных наблюдений. Результаты содержат ошибки как случайного, так и систематического характера.

В этом смысле большим преимуществом обладает метод моментальных наблюдений. Сущность данного метода заключается в том, что он является выборочным во времени и сплошным по охвату в пространстве наблюдаемых объектов. Разрабатывается формуляр — наблюдательный листок, в котором заранее предусмотрены подлежащие фиксации элементы рабочего времени: работа, ожидание наладчика, перерыв для отдыха и т.д. Определяется допустимая средняя и предельная ошибка наблюдения. На основании этого рассчитывается необходимое для обеспечения заданной точности число наблюдений (моментов). Затем планируется маршрут, по которому будет двигаться наблюдатель. Определяется время, затрачиваемое на один обход; число обходов, нужное для получения необходимого общего числа наблюдений, и, наконец, общее число наблюдений, обеспечивающих получение результатов в практически приемлемые сроки.

Ключевые термины и понятия

Безработные — лица трудоспособного возраста, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в службе занятости, хотят, способны и готовы трудиться, но не находят соответствующего спроса на свои профессиональные способности на рынке труда.

Календарный фонд рабочего времени определяется путем суммирования списочной численности работников за все календарные дни периода.

Норма безработицы определяется как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженное в процентах.

Нормирование труда представляет собой определение величины и структуры затрат рабочего времени.

Оборот рабочей силы характеризует изменение работающих в связи с их приемом и увольнением независимо от причин выбытия и источников пополнения.

Рынок труда (рабочей силы) — система экономических отношений по поводу купли-продажи товара «рабочая сила».

Совокупная рабочая сила — это часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товара и услуг.

Списочная численность — численность персонала фирмы на определенную дату.

Табельный фонд рабочего времени равен разнице между календарным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на праздничные и выходные дни.

Эффективный фонд рабочего времени на одного работающего характеризует среднее количество часов, которые должен отработать работник в течение периода.

Явочный состав работающих — это лица, находящиеся на работе и выполняющие определенные функции.

Вопросы для самопроверки

1. Что представляет собой спрос на рабочую силу?
2. На какие группы делится население страны с точки зрения занятости?

3. *Что представляет собой экономически активное население?*
4. *Что следует понимать под естественной нормой безработицы?*
5. *Назовите виды безработицы.*
6. *На какие группы делится персонал в зависимости от степени участия в производстве?*
7. *Чем различается списочная и среднесписочная численность работающих?*
8. *Чем различаются между собой коэффициент оборота по увольнению (выбытию) и коэффициент текучести?*
9. *Что является единицей измерения эффективного (реального) фонда рабочего времени?*
10. *Какими показателями характеризуются наличие и движение персонала?*
11. *Как определяют фонд рабочего времени?*
12. *Что понимается под средней продолжительностью рабочего дня?*
13. *В чем сущность и задачи нормирования труда?*
14. *Какие методы используются при нормировании труда?*
15. *Чем различаются между собой хронометраж и фотография рабочего дня?*
16. *Каковы преимущества метода моментальных наблюдений?*
17. *Какая из форм безработицы является наиболее опасной и тяжелой для общества?*
18. *На какие группы делится персонал в зависимости от степени участия в производственной деятельности?*
19. *Какой показатель используется для оценки эффективной кадровой политики?*
20. *Чем различаются между собой табельный и максимально возможный фонды рабочего времени?*
21. *Назовите категории персонала фирмы.*
22. *Для чего проводятся специальные наблюдения за использованием рабочего времени?*
23. *Где используется показатель средней списочной численности?*

Глава 6

Производительность и оплата труда

Вопрос 6.1. Характеристика производительности труда персонала фирмы.

Эффективность использования трудовых ресурсов выражается в изменении производительности труда. Показатель производительности труда является обобщающим показателем работы хозяйствующих субъектов. В данном показателе отражаются как положительные стороны работы, так и все ее недостатки.

Производительность труда характеризует результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда. Производительность труда означает экономию затрат живого и овеществленного (прошлого) труда. При этом доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда увеличивается, но увеличивается так, что общая масса труда, заключенного в товаре, уменьшается.

Производительность труда, характеризуя эффективность затрат труда в материальном производстве, определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции. Различают производительность живого труда и производительность совокупного овеществленного труда.

Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве на данном предприятии. Рост производительности живого труда приводит к увеличению выработки отдельного работника, а следовательно, к повышению его заработной платы и жизненного уровня.

Производительность овеществленного труда определяется затратами живого и овеществленного труда. По мере развития НТП, совершенствования производства доля затрат овеществленного труда увеличивается, так как растет оснащен-

ность работника новыми средствами производства. Основная тенденция состоит в том, что абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции сокращается (снижается трудоемкость изготовления), а следовательно, увеличивается объем выпуска, что ведет к экономическому росту и повышению жизненного уровня населения в целом.

В зависимости от конкретных условий деятельности хозяйствующего субъекта при расчетах производительности труда могут быть использованы данные о продукции (работах и услугах) в натуральных или денежных измерителях. При наличии ряда обособленных структурных подразделений возникает необходимость выбора для каждого из подразделений наиболее подходящего измерителя объема продукции (результата производства), используемого для оценки достигнутого уровня производительности труда. Методы измерения производительности труда различаются в зависимости от способов определения объемов вырабатываемой продукции. Для исчисления объема производства продукции (работ, услуг) и соответственно производительности труда (по выработке) различают три метода определения производительности труда: натуральный, стоимостный и трудовой.

Натуральный метод измерения наиболее простой и достоверный, когда объем продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, килограммах, штуках, метрах). Данный метод широко используется тогда, когда производимая продукция однородна по содержанию, назначению и качеству. С помощью данного измерителя можно измерить производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или работ. Достоинством данного метода является непосредственная сравнимость показателей производительности труда.

Если предприятие производит несколько видов или марок однородной продукции, то выработка определяется в условных единицах (по содержанию основного вещества).

Стоимостный метод измерения производительности труда применяется при выпуске разнородной продукции, при измерении производительности труда в территориальном и отраслевом разрезах. С его помощью можно измерить и сопоставить любые виды продукции (работ, услуг).

На отдельных рабочих местах, участках, в цехах при выпуске разнообразной продукции, которую нельзя измерить ни в натуральных, ни в стоимостных измерителях, производительность труда определяют в норма-часах. При неизменных нормах количество затраченных норма-часов точно характеризует динамику производительности труда. Это *трудоуменьшитель* объема выпуска и уровня производительности труда.

Вопрос 6.2. Показатели измерения производительности труда.

Мерой затрат труда является рабочее время. Производительность труда — эффективность, результативность труда в процессе производства. Практике известны различные методы и показатели измерения производительности труда, что связано с особенностями производства, применяемой техники, сырья, материалов, с организацией производства и управления, а также с целями экономического исследования.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: выработка и трудоемкость. *Выработка* характеризует количество продукции в единицу рабочего времени. *Трудоемкость* характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

Выработка — наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. В связи с тем, что затраты рабочего времени могут быть выражены количеством отработанных человеко-часов, человеко-дней, средним списочным числом рабочих или всех работников, различают показатели средней часовой, средней дневной и средней годовой выработки на одного рабочего. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего, так и на одного работающего.

Выработка среднечасовая (на один отработанный человеко-час) определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции, т.е. к общему количеству отработанных человеко-часов:

$$Vч = Vmn / ИxФэ,$$

где Vmn — объем произведенной продукции;

N — численность персонала;

$Фэ$ — эффективный фонд времени работы работающего;

Или

$$Vч = Vдн / t,$$

где $Vдн$ — среднечасовая выработка;

t — продолжительность рабочего дня (час).

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

где D — количество рабочих дней в периоде или продолжительность периода в днях.

Выработка среднегодовая (на одного среднесписочного работника) определяется отношением количества (объема) произведенной продукции к среднесписочной численности работников:

$$Vг = Vmn / Nnnn,$$

где $Nnnn$ — среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП).

Среднечасовая выработка является наиболее точным показателем уровня производительности труда, так как исключает всевозможные потери рабочего времени. Основным учетным показателем выступает среднегодовая выработка.

Обратным показателем является показатель трудоемкости продукции. Трудоемкость измеряется в часах. В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости: технологическая, обслуживания, управления, полная и производственная.

Технологическая трудоемкость включает все затраты основных рабочих, сдельщиков и повременщиков ($T_{тех}$).

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

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

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

Полная трудоемкость включает затраты труда всех категорий персонал(Тпол):

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

По объекту исчисления определяют трудоемкость *на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.*

По месту приложения труда выделяют трудоемкость *фирмы (предприятия), цеховую, участка, бригады и рабочего места.*

По характеру и назначению затрат труда различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

Трудоемкость нормативная (Тн) отражает затраты труда при действующих на данный момент нормах. Она либо отражается в технологической карте, либо рассчитывается по формуле:

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

$$T_n = N_{вр} \cdot q / 60,$$

где $N_{вр}'$ — норма времени в минутах на единицу продукции,

q — количество изготавливаемых изделий.

Трудоемкость плановая (Тпл) отражает затраты труда на единицу продукции или на весь выпуск с учетом переработки (перевыполнения или невыполнения) норм ($K_{вн}$):

$$T_{пл} = T_n / K_{вн}.$$

Трудоемкость фактическая (Тф) отражает фактические затраты труда, в том числе и потери рабочего времени.

Трудоемкость определяется на единицу продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре изделий и услуг; при большом ассортименте продукции — по типичным изделиям, к которым приводятся все остальные. В отличие от показателя выработки трудоемкость имеет ряд преимуществ: устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами, более реально отражает экономию живого труда под влиянием изменений в условиях производства, она не зависит от сдвигов в ассортименте продукции, обеспечивает сопоставимость результатов на одинаковые изделия, на услуги в разных ценах предприятия.

Структура показателя трудоемкости предусматривает группировку затрат по функциям, выполняемым работником в процессе производства. Это позволяет выявить резервы экономии труда, а следовательно, и дальнейшего роста производительности труда.

На практике этот метод измерения производительности труда широко не используется, так как он требует объективного нормирования труда и учета затрат труда на единицу продукции всех категорий работающих. Нормативная база трудоемкости имеется только по основным рабочим.

Производительность труда является важнейшим фактором повышения эффективности производства. В свою очередь производительность труда определяется рядом факторов, которые определяют ее изменение (рост или снижение). Всю совокупность факторов, влияющих на уровень производительности труда, можно объединить в несколько групп:

1. Факторы повышения технического уровня производства, а следовательно, и производительности труда (новая техника, технология, повышение качества).

2. Факторы совершенствования организации производства, труда и управления (повышение норм и зон обслуживания, изменение рабочего периода, упрощение структуры управления, повышение уровня специализации производства и др.).

3. Факторы изменения объема и структуры производства (изменение удельного веса отдельных видов продукции, трудоемкости производственной программы, изменение удельного веса новой продукции, покупных полуфабрикатов и комплектующих).

4. Отраслевые факторы (изменение внешних природных условий).

Все перечисленные факторы снижают трудовые затраты. Эффект от их действия определяется путем выявления относительной (условной) экономии рабочей силы по факторам. Для того чтобы определить экономию рабочей силы за счет влияния различных факторов, а таким образом и рост производительности труда, необходимо определить:

1. Исходную численность работающих в плановом периоде, т.е. условную численность, которая потребовалась бы для планового выпуска продукции при сохранении базового уровня выработки на одного работающего:

$$N_{\text{исх.нпн}} = V_{\text{пл}} / N_{\text{б}} \cdot U_{\text{пл}} / B_{\text{б}} \cdot 100,$$

где $N_{\text{исх.нпн}}$ — исходная численность промышленно-производственного персонала.

$U_{\text{пл}}$ — объем продукции в плановом году.

$Vб$ — выработка базового уровня.

$Nб$ — численность работающих в базисном году.

$Упл$ — темп роста объема продукции в плановом году (%).

2. Затем производится расчет относительной экономии рабочей силы по факторам (3N).

3. Определяют экономию рабочей силы за счет слияния факторов, общую (ЭМобщ):

$$\text{ЭИобщ} = \text{ЭИ1} + 9N2 + 9N3 + \dots + 3Ni.$$

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

$$N_{пл} = N_{исх} \cdot nnn - \text{ЭИобщ}.$$

5. Определяют плановую выработку (Впл):

$$V_{пл} = Упл / N_{пл}.$$

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

$$ПТ\% = \text{ЭИобщ} / N_{исх} \cdot nnn - \text{ЭШбщ} \cdot 100\% \text{ или } ПТ = V_{пл} - Vб / Vб \cdot 100\%.$$

Методика расчета экономии численности за счет влияния факторов.

1. За счет повышения технического уровня производства (снижения трудоемкости изготовления) (Эп.1Ч):

$$S_{пн}N = (Tб - T_{пл}) \cdot Q_{пн} \cdot M / \Phi \cdot 12 \cdot K_{ен},$$

где $Tб$, $T_{пл}$ — трудоемкость единицы продукции в базисном и плановом периоде (нормо-часах).

$()_{пл}$ — выпуск продукции в плановом году в натуральном выражении.

M — число месяцев по снижению трудоемкости изделия.

2. Экономия численности за счет изменения объема производства (3VN):

$$9VN = Nб \cdot V_{м} - N_{м} \cdot nnn / 100,$$

где $Шл.nnn$ — прирост численности персонала (без основных рабочих) на плановый год;

$Nб'$ — численность персонала (без основных рабочих) в базисном году.

3. Экономия численности за счет изменения удельного веса кооперированных поставок специализации производства (3К.n.N):

$9KM.N = (j_{м.К.н.} - j_{б.К.н.}) \cdot Упл / Vб \cdot n_{л.к.н.} \cdot j_{б.к.н.}$ — удельный вес кооперированных поставок в объеме производства продукции.

4. Экономия численности за счет лучшего использования фонда рабочего времени ($\text{Эфэ}1^{\wedge}$):

$$\text{Эфэ.}BI = (\text{Фпл.э} - \text{Фб.э.}) \times \text{Нисх.}n / \text{Фб.э.},$$

где Фпл.э , Фб.э. — эффективный фонд рабочего времени в плановом и базисном году.

5. Экономия численности за счет изменения структуры производства. Изменение структуры производства может привести не только к уменьшению, но и к увеличению численности (Эстр-N):

$$\text{Зстр.}N = (\text{Тб.у.} - \text{Тпл.у.}) \times N6 / \text{Тб.у.},$$

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

Экономия численности по факторам свидетельствуете резервах производительности труда. *Под резервами производительности труда* понимаются неиспользованные возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Внутрипроизводственные резервы, обусловленные совершенствованием и более эффективным использованием рабочей силы и техники, сокращением непроизводительных потерь рабочего времени, рациональным использованием всех видов ресурсов.

Определив резервы роста производительности труда, необходимо разработать комплекс мер по реализации этих резервов.

Важнейшим показателем рыночной экономики является показатель предельной производительности труда.

Предельная производительность труда — это приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда, при этом другие факторы остаются неизменными. В этих условиях начинает действовать закон убывающей производительности труда, который гласит, что начиная с некоторого момента каждая добавочная единица рабочей силы приносит меньшее приращение (увеличение) общего объема выпуска продукции, чем предыдущая.

Таким образом, предельная производительность переменного фактора производства рано или поздно начинает снижаться. Следовательно, руководство хозяйствующего субъекта исходя из необходимости оптимизации всех факторов производства будет применять или вытеснять труд, достигая уровня предель-

ной производительности в попытке выжить в условиях конкурентной борьбы.

Вопрос 6.3. Трансформация системы оплаты труда в современных условиях.

В условиях переходного периода формирования новых механизмов хозяйствования появляется необходимость работать по-новому, считаться с законами и требованиями рынка. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. Одна из главных задач в этих условиях — поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора.

Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является мотивация.

Сточкизренияуправлениямотивация рассматривается как процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта.

Управление социальной системой и человеком в отличие от управления техническими системами содержит в себе как необходимый элемент согласование целей объекта и субъекта управления. Результатом его будет трудовое поведение объекта управления и в конечном счете определенный результат трудовой деятельности.

Для управления трудом на основе мотивации необходимы такие предпосылки, как выявление склонностей и интересов работника с учетом его персональных и профессиональных способностей.

В основе зарплаты лежит цена труда как фактора производства, который сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности труда, работник должен произвести продукт, возмещающий его зарплату, следовательно, зарплата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника.

Для работника зарплата является главной и основной статьей его личного дохода, средством обеспечения благосостояния его самого и членов его семьи. Стимулирующая роль зар-

платы заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения.

Для работодателя зарплата работника представляет собой издержки производства, и он стремится их минимизировать, особенно на единицу продукции.

Зарплата выполняет мотивационную и воспроизводственную функцию, так как зарплата является формой платы за труд и важным стимулом для работников.

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

Политику предприятия в области оплаты труда определяют следующие факторы:

- финансовое положение, определяемое результатами его хозяйственной деятельности;
- уровень безработицы в регионе среди работников соответствующих специальностей;
- уровень государственного регулирования в области зарплаты;
- уровень зарплаты, выплачиваемой конкурентами;
- влияние профсоюзов и объединений работодателей.

Организация зарплаты включает:

- установление обоснованных норм труда;
- разработку тарифной системы;
- определение форм и систем оплаты труда;
- формирование фонда зарплаты.

Система оплаты труда должна быть гибкой, стимулировать повышение производительности труда, обладать достаточным мотивационным эффектом. Рост оплаты труда не должен опережать темпов роста производительности, эффективности. Гибкость системы оплаты труда заключается в том, что определенная часть заработка ставится в зависимость от общей эффективности работы предприятия.

В современных условиях для стимулирования повышения эффективности и производительности необходимо менять не только систему оплаты труда, но и сам подход к ее формиро-

ванию, нужны иные психологические установки, мышление и шкала оценок. Изменение подходов к оплате труда проявляется в том, что оплачиваются не затраты, а результаты труда — признание продукта труда в качестве товара. Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей и основным источником их личных доходов.

Каждый предприниматель (менеджер) из всего многообразия существующих форм оплаты труда выбирает тот вариант, который в наибольшей степени соответствует конкретным условиям производства (технологическому процессу, уровню специализации, характеру выпускаемой продукции, наличию производственных ресурсов).

Вопрос 6.4. Основы организации оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.

Вступивший в силу с 1 февраля 2002 г. Трудовой кодекс РФ не внес принципиальных изменений в порядок организации системы оплаты труда в отдельно взятой организации, изменив только принципы исчисления средней заработной платы, основы оплаты труда за время простоя, а также установив ответственность работодателя за несвоевременную выплату заработной платы.

Новым Трудовым кодексом РФ даны отдельные понятия таких терминов, как «оплата труда» и «зарплата».

Под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

В свою очередь заработная плата — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Таким образом, понятие «оплата труда» значительно шире, чем «зарплата», и отличается от последнего тем, что

предусматривает не только систему расчета (определения) заработной платы, но и применяемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы и т.п.

Непосредственно системы оплаты труда, общие уровни заработной платы и отдельных выплат устанавливаются следующими нормативными документами:

- в отношении работников организаций, финансируемых из бюджет, — соответствующими законами и иными нормативными правовыми актами;
- в отношении работников организаций со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) — законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций;
- в отношении работников других организаций — коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами.

Государство как участник трудовых отношений устанавливает и гарантирует:

- величину минимального размера оплаты труда в Российской Федерации;
- величину минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в Российской Федерации;
- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы,
- ограничение оплаты труда в натуральной форме (только до 20 % от фактически причитающихся к получению сумм заработной платы);
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральным законодательством,

- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда.

Все остальные условия оплаты труда принимаются по согласованию сторон трудовых отношений, но с соблюдением требований законодательных актов.

Как и ранее, за основу исчисления заработной платы принимается размер минимальной заработной платы, устанавливаемый федеральным законом.

Ниже этого уровня не может оплачиваться труд работников, отработавших за месяц норму рабочего времени и выполнивших нормы труда (трудовые обязанности). Соответственно, если отчетный месяц отработан не полностью, то и минимально допустимый уровень заработной платы должен рассчитываться пропорционально количеству отработанного рабочего времени (выполненных норм труда).

При определении уровня минимальной заработной платы, которая может быть начислена в пользу работника, по-прежнему не должны учитываться доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, иные компенсационные и социальные выплаты.

В связи с привязкой минимальной заработной платы к прожиточному минимуму ТК РФ установил механизм проведения индексации заработной платы работающих лиц.

В бюджетных учреждениях и прочих организациях, использующих тарифную систему, размер тарифной ставки (оклад) первого разряда ЕТС также не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

Впервые ТК РФ допускает возможность использования натуральной оплаты труда (ранее такая форма заработной платы применялась только на основании принятых сторонами условий коллективных и трудовых договоров).

Такая форма оплаты труда может предусматриваться коллективным или трудовым договором и использоваться только с письменного согласия (а если быть точнее, письменного заявления) работника. При этом в соответствии с ТК РФ доля

заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20 % от общей суммы заработной платы (представляется, что использоваться при данных расчетах должна сумма заработной платы, причитающейся к получению работником на руки).

Ворос 6.5. Формы системы оплаты труда.

Вопрос 6.5.1. Тарифная система оплаты труда

Нормирование труда служит основой разработки норм выполнения различных операций, позволяет установить каждому работнику нормируемый (необходимый для выполнения) объем трудозатрат. Целью тарификации является установление расценок (тарифов) на соответствующие виды работ и операции, что позволяет организовать работу по определению размеров оплаты труда работников.

Тарифная система является связующим звеном между нормированием труда и зарплатой. *Тарифная система представляет собой* совокупность нормативов, при помощи которых осуществляются дифференциация и регулирование зарплаты в зависимости от сложности, условий труда, его народнохозяйственной значимости и особенностей.

Тарифная система включает в себя:

- тарифную сетку,
- тарифную ставку,
- тарифные коэффициенты,
- тарифно-квалификационные справочники, ,
- надбавки, доплаты к тарифным ставкам и окладам,
- районные коэффициенты.

Тарифная сетка представляет собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов или соотношение тарифных ставок по разрядам. Она служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Из практики тарифных сеток известны четыре основных типа шестиразрядных сеток, отличающихся по характеру изменения тарифных коэффициентов от разряда к разряду:

1. Прогрессивное абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.

2. Прогрессивное абсолютное и постоянное относительное возрастание тарифных коэффициентов.

3. Постоянное абсолютное и регрессивное относительное возрастание тарифных коэффициентов.

4. Регрессивное абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.

В современных условиях тарифные ставки могут быть изменены хозяйствующим субъектом в необходимом направлении: может быть увеличен или уменьшен диапазон сетки, т.е. соотношение ставок крайних разрядов; может быть избран смешанный характер построения параметров сетки, использующий сочетание прогрессивного, регрессивного и равного относительного и абсолютного возрастания тарифных коэффициентов.

Для всех учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, обязательным является применение единой тарифной сетки (ЕТС). Она состоит из 18 разрядов. Размер тарифной ставки (оклада) 1-го разряда устанавливается Правительством РФ. Ставки (оклады) работников остальных разрядов ЕТС устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффициент.

Тарифная ставка определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени (минуту, час, день, месяц) и зависит от формы оплаты труда, условий, значимости и сложности труда. Ее размер возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы. Тарифная ставка выражается в денежной форме. Тарифная ставка 1-го разряда определяет уровень оплаты простого труда в единицу рабочего времени, она является базой для определения зарплаты работника исходя из уровня квалификации. Тарифные ставки 1-го разряда, дифференцированные по интенсивности, видам работ и условиями труда, образуют так называемую *вертикаль ставок 1-го разряда*.

Тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполняемых ими работ (квалификации рабочих) образуют так называемую *горизонталь ставок*, или тарифную сетку.

Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется посред-

ством тарифного коэффициента, указываемого в тарифной сетке для каждого разряда. *Тарифный коэффициент показывает*, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше тарифной ставки первого разряда. Тарифный коэффициент 1-го разряда равен 1. Начиная со 2-го разряда он возрастает и достигает своей максимальной величины для последнего — самого высокого разряда.

Тарифный разряд определяет уровень квалификации работника и в зависимости от этого — размера оплаты труда.

Разряд работы и разряд работника определяются через тарифно-квалификационный справочник (ТКС). *ТКС представляет* собой перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций, необходимых для выполнения этих работ. ТКС бывают единые (для одинаковых профессий) и отраслевые. ТКС служит для тарификации работ и рабочих и присвоения им разрядов. Он состоит из трех разделов. В первом разделе дается характеристика работ, которые должен выполнять рабочий данной квалификации.

Во втором разделе отражены сведения о том, что должен знать рабочий соответствующей профессии и квалификации о своем оборудовании и используемых материалах.

Третий раздел содержит примеры работ, типичных для каждого разряда. По этим примерам устанавливаются задания рабочим при присвоении им соответствующей квалификации. В ТКС указывается, что должен знать теоретически и уметь выполнять практически рабочий каждой профессии и разряда.

Предприятие (фирма) может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС).

Решение вопроса об оплате рабочих на основе системы окладов отнесено к компетенции организации, которая самостоятельно утверждает перечни профессий рабочих, чей труд подлежит оплате на основе окладов, с указанием их размеров. Такие перечни могут быть оформлены и в виде приложений к коллективному договору. При утверждении этих перечней может быть использован общероссийский классификатор профессий рабочих.

В условиях плановой, централизованной экономики тарифная система оплаты труда является одним из основных элементов организации зарплаты. В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов, когда предприятия самостоятельно строят свою политику в области оплаты труда, она преобразуется в систему нормативов, носящих сугубо рекомендательный характер. В этом качестве нормативы могут найти применение на предприятиях любых организационно-правовых форм.

Вопрос 6.5.2. Бестарифная система оплаты труда.

Оплата труда по тарифам и окладам не позволяет избавиться от уравниловки, преодолеть противоречие между интересами отдельного работника и всего коллектива.

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда выступает бестарифная система оплаты труда. Она синтезирует в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивает гибкую увязку размеров заработной платы с результатами деятельности предприятия и отдельных работников.

Использование данной системы связано с тем, что в условиях перехода к рынку появляется необходимость в пересмотре порядка формирования фонда оплаты труда. Он должен зависеть прежде всего от объема реализованной продукции (работ, услуг), который может меняться, а следовательно, будет меняться величина фонда оплаты труда.

При бестарифной системе оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности как структурного подразделения, так и хозяйствующего субъекта в целом.

По данной системе зарплата всех работников — от руководителя до рабочего — представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) в зависимости от различных критериев.

При этом производится ранжирование подразделений и каждого работника исходя из его квалификации и эффективности работы. Величина зарплаты каждого работника зависит:

- от квалификационного уровня работника;

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

Каждому работнику присваивается свой квалификационный уровень. Он определяется как частное отделения фактической зарплаты работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный размер зарплаты за тот же период.

В зависимости от квалификационного уровня все работники распределяются по квалификационным группам, количество которых может быть различным.

В основу оценки квалификационного уровня могут быть положены следующие критерии: образование, профессиональная квалификация, деловитость и т.д. Система квалификационных уровней создает большие возможности для материального стимулирования более квалифицированного труда, чем система тарифных разрядов, которая сдерживает рост разряда, а следовательно, и зарплаты. Квалификационный уровень может повторяться в течение всей трудовой деятельности.

Расчет зарплаты при бестарифной системе оплаты труда определяется в следующей последовательности:

1. Определяется количество баллов, заработанных каждым работником:

$$Q_6 = KU_x KТУ_x Q_p$$

где KU — квалификационный уровень;

$KТУ$ — коэффициент трудового участия;

Q_p — количество отработанных человеко-часов.

2. Общая сумма баллов, заработанных всеми работниками подразделения:

$$QN_6 = EQ_6$$

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

$$d = ФОТ / QN_6,$$

где d — доля фонда оплаты труда;

$ФОТ$ — фонд оплаты труда.

4. Определяется зарплата каждого работника:

$$\langle POTN = dxQ_6,$$

где $ПОТН$ — зарплата работника.

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

Оценочным показателем работы хозяйствующего субъекта является объем реализованной продукции (работ и услуг). Эффективность работы проявляется через объем реализации. Чем выше объем реализации, тем выше должна быть заработная плата. Это особенно эффективно для управленческого персонала и вспомогательных рабочих, так как эти две категории работающих не так тесно связаны с объемом выпуска продукции. Оплата труда данных категорий может осуществляться через коэффициенты или процент.

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

В данном случае для административно-управленческого персонала твердые оклады не устанавливаются, оплата ежемесячно изменяется в зависимости от объема реализованной продукции.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда можно считать *рейтинговую систему оплаты труда*. Она учитывает вклад работников в результаты деятельности предприятия и основана на долевом распределении фонда оплаты труда.

Рейтинговая система предусматривает учет следующих компонентов образовательного уровня: опыт работы, умение работника использовать в конкретной деятельности свои знания и опыт. Трудовой рейтинг определяется произведением трех коэффициентов ($P_t = K_o \times K_c \times K_z$), где K_o — коэффициент образовательного уровня, который возрастает пропорционально росту знаний работника от 0,8 до 2,0; K_c — коэффициент, характеризующий опыт работы, значение которого составляет от 2 до 4,5, чтобы снизить текучесть кадров в первые годы работы и обеспечить ежегодный стабильный прирост зарплаты на определенный процент; K_z — коэффициент, характеризующий место работника в структуре предприятия и соответствующий его разряду.

Для того чтобы увязать зарплату с результатами труда, определяется цена рейтинга путем деления фонда оплаты труда на сумму рейтингов всех работников. На основе «цены единицы коэффициента» формируется базовая зарплата. Если

сравнивать с тарифной сеткой, это минимальная зарплата, установленная на предприятии на данный период.

Для улучшения динамики производственного процесса к заработной плате каждого работника, полученной как произведение базовой зарплаты (Бзп) на трудовой рейтинг, вводят три переменных коэффициента:

Кп — плановый коэффициент, который пропорционален проценту выполнения планового задания для рабочих и отработанному времени для служащих;

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

Кстр — страховой коэффициент, вводимый для создания страхового резерва, необходимого для оплаты труда вновь поступающих, а также для стимулирования повышения образования.

Тогда зарплата работника будет определяться по формуле:
$$Зпл = Бзп \times Рт \times Кп \times Ккт \times Кстр.$$

Трудовой рейтинг учитывает потенциальные способности работника, а остальные показатели корректируют его в зависимости от вклада работника в результаты работы предприятия. Система трудового рейтинга учитывает личные характеристики работника.

Другой разновидностью бестарифной системы оплаты труда является *контрактная система*. Между работодателем и работником заключается договор (контракт) на определенный срок, в котором оговариваются условия труда, обязанности сторон, режим работы, срок действия контракта и уровень оплаты труда (в случае расторжения договора — последствия досрочного расторжения).

Вопрос 6.5.3. Сдельная форма оплаты труда.

В современных условиях можно выделить три формы оплаты труда: сдельную, повременную и смешанную. Каждая из форм включает в себя несколько систем, которые выбираются в соответствии с конкретными условиями производства.

Сдельную зарплату целесообразно применять на тех участках и видах работ, где возможно нормирование и учет индивидуального или коллективного вклада и конечного результата производства, увеличение объема зависит от уровня

квалификации работника. Она позволяет стимулировать увеличение выпуска изделий (услуг, работ). При сдельной форме оплаты труда труд работника оплачивается по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенных изделий или операций. Сдельная оплата бывает индивидуальной и коллективной.

Индивидуальная оплата применяется на тех работах, где труд работника подлежит точному учету, при этом учитывается количество изготовленной работником годной продукции.

Коллективная форма оплаты характеризуется тем, что труд работника оплачивается в зависимости от результатов работы всего коллектива (бригады, участка), через коэффициент трудового участия каждого.

Сдельная зарплата подразделяется на ряд систем: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная.

Прямая сдельная зарплата (Зсд) определяется исходя из количества произведенной продукции за расчетный период времени и сдельной расценки за единицу продукции:

$$Зсд = R \times q,$$

где L — количество продукции произведенной работником,
 q — сдельная расценка.

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

$$R = Cч \times Hвр, \text{ или } R = Cч \times Hвр / 60,$$

где $Hвр'$ — норма времени в минутах.

Либо путем деления часовой тарифной ставки на норму выработки ($Hвыр$):

$$R = Cч / Hвыр.$$

Сдельно-премиальная зарплата применяется для повышения заинтересованности рабочих в улучшении качества, роста производительности труда, экономии материальных ресурсов, снижения себестоимости. Премия выплачивается за конкретные количественные и качественные показатели работы, устанавливается в проценте к прямой зарплате, Размер премии, условия премирования определяются положением о премировании:

$$Зсд-прме = Зсд + П,$$

где Я — премия;

$$Зсд \times \% П;$$

$$П = Зсд \times \% П / 100.$$

Премии делятся на обусловленные и не обусловленные системой оплаты труда. Премии, обусловленные системой оплаты труда, — это дополнительная надтарифная оплата за достижение в работе. Премии, не обусловленные системой оплаты труда, — это поощрительные премии. Такое премирование является правом, а не обязанностью администрации. Система премирования вводится администрацией согласно ст. 83 трудового кодекса РФ.

Сдельно-прогрессивная зарплата применяется в том случае, когда необходимо выполнить качественно и в короткий срок установленный объем работы либо увеличить объем выпуска, не снижая качества. Эта система обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, продукции. Она предусматривает выплату по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм (R_0), а при выработке сверх норм — по повышенным расценкам (R_{ye}):

$$Зсд-прогрес = R_0 \times qm + R_{ye} (q(p - цпл),$$

где R_0 — расценка прямая (обычная),

R_{ye} — расценка увеличенная (повышенная);

$дф$, $qпн$ — фактический и плановый выпуск.

Косвенно-сдельная зарплата применяется в отношении тех работников, которые обслуживают технологические процессы. Они заняты на обслуживающих и вспомогательных работах (наладчики, ремонтники, водители транспортных средств — внутри фирмы). Размер их заработной платы зависит от результатов деятельности обслуживающих основных рабочих-сдельщиков. Зарплата определяется путем умножения косвенно-сдельной расценки (РКОС) на количество продукции, произведенное рабочими обслуживаемого участка (qNo):

$$Зкос-сд = РКОС \times qNo;$$

$$Ркос = Сч / (Нобс \times Нвыр),$$

где $Нобс$ — норма обслуживания работника,

$Нвыр$ — норма выработки.

Косвенно-сдельная зарплата применяется при оплате труда тех групп вспомогательных рабочих, которые оказывают существенное влияние на выработку основных рабочих.

Аккордная сдельная зарплата предусматривает оплату не каждой операции в отдельности, а всего объема (комплекса) работ (аварийные случаи, освоение новой продукции). Стоимость всей работы определяется исходя из действующих норм и расценки на отдельные элементы работы путем их суммирования. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращения сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения задания при качественном выполнении работ. Расчет осуществляется после выполнения всех работ. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени (судостроение, электростанции), то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ.

Вопрос 6.5.4. Повременная форма оплаты труда.

Наряду со сдельной формой оплаты труда применяется и повременная. *Повременная оплата труда*, на первый взгляд, исключает стимулирование более высокой производительности труда, так как время, проведенное на рабочем месте, ничего не говорит о достигнутых результатах, однако эта форма заработной платы тесно связана с результатами труда, поскольку в ее основу заложены формально определенные или фактически ожидаемые результаты работы за единицу времени. При повременной оплате труда величина заработка работника зависит от фактически отработанного им времени ($\Phi\text{Э}$) и его тарифной ставки (оклада) (Сч).

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

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

$$Z_{пов} = \text{Сч} \times \Phi\text{Э}.$$

Приповременно-премиальной системе (Зпов-прем) устанавливается размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей и условий премирования (бездефектное изготовление продукции, экономия материалов, инструменты и т.д.):

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

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

$$\text{Зм.пл.} = (C_m : \text{траб-х}) \times I_{\text{факт}},$$

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

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

В настоящее время применяется повременная *оплата труда с нормированным заданием*, или *сдельно-повременная оплата труда*. Рабочему или коллективу устанавливается состав и объем работ, которые должны быть выполнены за определенный период времени на повременно оплачиваемых работах с соблюдением требований к качеству продукции (работ). Это нормированное задание в зависимости от специфики производства и характера работ устанавливается на смену, день, месяц. Понятие расценки за деталь отсутствует. Повременная оплата труда с нормированным заданием используется на работах, связанных с обслуживанием производства (наладка и ремонт оборудования).

Выбор форм оплаты труда зависит от ряда факторов: характера оборудования, особенностей технологического процесса, требований к качеству, наличию и использованию ресурсов. В связи с трудностями нормирования и количественного измерения труда для оплаты труда вспомогательных рабочих, рабочих служб технического контроля используется повременная зарплата. НТП способствует замене сдельной оплаты на

повременную. Для того, чтобы сохранить высокий уровень результативности производства, необходимо поддерживать высокий уровень нормирования труда и организационного обеспечения производства (сырьем, транспортом, ремонтом и т.п.) со стороны технических служб предприятия. В целом формы и системы оплаты труда можно представить в виде схемы (рис. 10).

Смешанная форма оплаты труда выступает в форме бестарифной, рейтинговой и контрактной.

По видам различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — сумма денег, которую работник получает за отработанное время или количество выпущенной продукции.

Реальная заработная плата — количество предметов потребления и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную зарплату. Она зависит от величины номинальной зарплату, цен на предметы первой необходимости и уровня налогов.

Вопрос 6.6. Фонд оплаты труда и его структура.

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

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

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

В состав *фонда заработной платы* включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной форме за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, **премии** и единовременные выплаты поощ-

рительного характера, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Включению в фонд заработной платы подлежат:

оплата отработанного времени;

- оплата неотработанного времени (ежегодные, дополнительные, учебные отпуска и т.п.);
- единовременные поощрительные выплаты (премии, вознаграждения по итогам работы, материальная помощь и т.п.);
- выплаты на питание, жилье, топливо;
- выплаты социального характера (оплата путевок, стоимости проезда, страховые платежи, надбавки к пенсиям работающих, единовременные пособия уходящим на пенсию, и т.д.).

Фонд оплаты труда планируется и определяется отдельно по тем же группам и категориям, по которым определяется численность работающих. Порядок расчета фонда оплаты труда по категориям фонда следующий:

1. Определяется прямой (тарифный) фонд заработной платы.

2. Определяются выплаты, доплаты до часового, дневного и месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда.

3. Сумма прямого (тарифного) фонда зарплаты, доплат, выплат и премий характеризует основную зарплату (основной фонд оплаты труда).

4. Сумма основной зарплаты и дополнительной зарплаты характеризует общий фонд оплаты труда.

Прямой (тарифный) фонд оплаты труда рассчитывается отдельно для сдельщиков и повременщиков.

Для сдельщиков фонд прямой (тарифный) определяется по формулам

$$Зт.сд. = q \times R \times Kв.н;$$

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

Тарифный фонд повременщиков определяется по формуле

$$Зш.пов. = Сч \times фэ \times N.$$

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

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

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

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

$$Z_e = \langle POToBiM/N. \rangle$$

Ключевые термины и понятия

Выработка характеризует количество продукции, производимое работником в единицу рабочего времени.

Мотивация — процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта.

Производительность труда — результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда.

Реальная зарплата — количество предметов потребления и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную зарплату.

Резервами производительности труда являются неиспользованные возможности затрат живого и овеществленного труда.

Тарифная система есть совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование зарплаты.

Тарифная ставка определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени.

Тарифный разряд определяет уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда.

Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

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

Вопросы для повторения

1. *Дать определение понятия «производительность труда». Какие методы используются для ее измерения ?*
2. *Какие показатели используются для измерения производительности труда?*
3. *Назовите виды трудоемкости исходя из роли трудовых затрат в процессе производства.*
4. *Перечислите элементы организации заработной платы.*
5. *Какие элементы включает в себя тарифная система оплаты труда?*
6. *Какой элемент тарифной системы оплаты труда используется для тарификации работ и рабочих ?*
7. *Назовите системы сдельной оплаты труда.*
8. *Что представляет собой повременная оплата труда с нормированным заданием ?*
9. *Назовите формы оплаты труда, применяемые в современных условиях.*
10. *В чем отличие реальной заработной платы от номинальной ?*
11. *Назовите виды бестарифной системы оплаты труда.*
12. *Чем различаются между собой фонд потребления и фонд оплаты труда ?*
13. *Что включается в состав фонда оплаты труда ?*
14. *Какие аналитические задачи могут решаться с помощью показателей выработки и трудоемкости ?*
15. *Охарактеризуйте различие в зарплате для работника и для работодателя.*
16. *В чем отличие номинальной и реальной зарплаты ?*

РАЗДЕЛ 3=

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ: НАТУРАЛЬНЫЕ И СТОИМОСТНЫЕ

Глава 7

Стоимостные и натуральные показатели результатов производства

Вопрос 7.1. Продукт и услуга: методы и единицы измерения.

Результатом производственной деятельности хозяйствующего субъекта является его продукция, которая выступает в виде продукта или услуги.

Продукт — изделие, получаемое из исходного сырья и материалов технологическим способом, в результате использования которого свойства исходного материала полностью исчезают, а продукт приобретает самостоятельную потребительскую ценность. Таким образом, продукты (изделия) — это объекты, имеющие вещную форму и способные удовлетворять те или иные потребности. Общество как совокупный потребитель заинтересовано в удовлетворении своих нужд именно потребительскими ценностями в их натурально-вещественной форме (необходим хлеб, а не его рублевый эквивалент; прическа, а не стоимость этой услуги).

Услуга — такой вид деятельности, который не меняет натурально-вещественную форму продукта, добавляет к его первоначальной стоимости (цене) определенную сумму, поскольку

ку конечный потребитель продукта в ней заинтересован и согласен ее оплачивать. Примером услуг являются ремонт бытовой техники, перевозка грузов, мелирование, рекламирование товара. Выделяют услуги социальные и культурно-бытового назначения. Продукты в их натурально-вещественной форме учитываются в натуральных (физических) единицах измерения (шт., т, м и т.д.).

Учет в натуральных единицах измерения осуществляется в том случае, если продукция однородна по назначению и содержанию.

В целях упрощения учета и технико-экономических расчетов кроме натуральных единиц измерения применяются условно-натуральные единицы измерения.

Данный измеритель целесообразен в том случае, когда производится несколько разновидностей продукта, обладающего общностью основных потребительских свойств, но разных по назначению. Производство туалетного мыла можно учитывать не только по физическому весу (это необходимо для определения потребности в средствах перевозки), но и по содержанию основного вещества (жира) в пересчете на его стандартное содержание или на 100%-ное содержание активно действующего начала. В тех случаях, когда разновидности сходной продукции производятся на одном и том же оборудовании, применяют условные единицы учета продукции, пересчитывая физический объем каждой разновидности в условные единицы, которыми служат более или менее произвольно выбранные конкретные разновидности такой продукции (коэффициенты пересчета в этом случае устанавливаются по весу, объему, затратам рабочего времени, потреблению электроэнергии и т. д.).

Стоимостный измеритель позволяет получить сводные данные на любом уровне обобщения (от отдельных видов продукции, производимых одной фирмой, до народного хозяйства в целом). Основой учета продукции является денежный измеритель. В зависимости от полноты общественно необходимых затрат денежные измерители могут быть представлены по конкретным видам продукции себестоимостью ее единицы или ценой.

В рыночной экономике и себестоимость, и цена, по которой продукция отпускается промежуточному или конечному потребителю, носит индивидуальный характер. Однако условия рыночной конкуренции приводят к выравниванию, стандартизации цен, что делает их гораздо более объективным инструментом для оценки объема продукции, чем себестоимость ее единицы, которая всегда остается индивидуальной вследствие различий в производстве.

Для измерения объема работы услуг может применяться трудовой измеритель в затратах рабочего времени (часов).

Вся продукция, производимая в рамках хозяйствующего субъекта, должна соответствовать установленным требованиям, стандартам, должна быть сертифицирована.

Вопрос 7.2. Маркетинговые исследования — основа планирования программы выпуска.

Процесс разработки целей развития и функционирования фирмы, а также способов использования средств для достижения поставленных целей характеризует хозяйственную стратегию.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий форм и степени конкурентной борьбы, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, преимуществ национальной экономики на мировом рынке по отдельным направлениям, а также внутренних факторов, связанных с возможностями и особенностями самой фирмы.

В современных условиях платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от скорости оборота оборотных средств и величины прибыли, которые в свою очередь определяются степенью изученности рынка. От того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура и тенденции спроса, зависит успех или неуспех фирмы в условиях рыночной экономики.

Определенный курс действий и наличие заранее обдуманых принципов поведения товаропроизводителя определяют его товарную стратегию. Она является составной частью хозяйственной и маркетинговой политики, которые определяют программу выпуска и реализации продукции. Результаты

проводимых маркетинговых исследований используются при разработке производственных программ.

При определении производственной программы необходимо знать не только величину и структуру спроса, но и факторы, воздействующие на спрос данного вида продукции (работ, услуг). В зависимости оттого, что производит или что собирается производить хозяйствующий субъект, анализируются факторы, непосредственно влияющие на спрос, затем определяются те, которые влияют на него опосредованно. При анализе факторов, влияющих на спрос, необходимо особо выделить общеэкономические факторы, так как они определяют платежеспособность потребителя.

Всю совокупность факторов, определяющих спрос, а следовательно, программы выпуска и реализации, можно условно разделить на три группы:

- общеэкономические (уровень доходов, цен, сбережений);
- условия получения кредита, качества, демографические (половозрастной состав населения, численность населения, количество семей, плотность населения),
- социально-культурное (уровень образования, профессиональный состав, обычаи, традиции, положение женщин в обществе).

Работа по составлению производственной программы имеет свои особенности для разных типов производства.

Для единичного производства производственная программа разрабатывается на основе графика изготовления изделий в соответствии с утвержденными сроками сдачи продукции потребителям. Календарный график запуска-выпуска разрабатывается в порядке, обратном ходу технологического процесса, на основе длительности производственного цикла по всем видам работ (испытания, сборка, механическая обработка, подача заготовок).

Для серийного производства планирование выпуска производится с учетом незавершенного производства на всех стадиях производственного процесса и изменения номенклатуры запускаемых в производство изделий.

Для массового производства производственная программа разрабатывается одновременно по фирме и всем основным цехам, участкам с разбивкой по кварталам и месяцам.

Хозяйствующий субъект в современных условиях имеет возможность разрабатывать различные варианты производственной программы выпуска продукции во времени для достижения полной и равномерной загрузки оборудования и рабочих мест. Наиболее целесообразные варианты можно получить путем использования методов программирования. Под производственной программой понимается задание по объему, номенклатуре, ассортименту, количеству, качеству, срокам изготовления и стоимости подлежащих к выпуску изделий, работ и услуг.

Вопрос 7.3. Экономическое обоснование товарной политики фирмы.

Основными источниками для составления плана выпуска и реализации продукции (работ, услуг) являются маркетинговые исследования рынка и портфель заказов. Выпуск планируемого объема продукции предполагает наличие соответствующих производственных мощностей. Разработка производственной программы начинается с определения наличной производственной мощности, с учетом ее полного использования. Затем определяется увеличение производственной мощности за счет неиспользованных резервов либо дополнительного привлечения в производство машин и оборудования с целью увеличения объема выпуска. Основная задача разработки производственной программы состоит в том, чтобы изыскать возможность увеличения объема выпуска за счет лучшего использования всех видов ресурсов. Производственная программа является базой для определения потребностей в материальных, трудовых и финансовых ресурсах.

Разработка производственной программы начинается с определения номенклатурно-количественных показателей, отражающих вещественную сторону процесса производства.

Формирование ассортимента и управление им имеет важное значение для фирмы. Сущность планирования, формирования и управления ассортимента заключается в том, чтобы товаропроизводитель своевременно предлагал определенную

совокупность товара, которые соответствуют профилю его производственной деятельности и удовлетворяют требованиям определенных категорий покупателей.

Номенклатура представляет собой перечень наименований изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску.

Ассортимент — это перечень наименований изделий по типоразмерам, сортам (категориям качества), маркам в определенных количественных соотношениях. Вид товара (автомобиль) делится на ассортиментные группы (типы) в соответствии с их функциональными особенностями (грузовые, легковые), качеством, ценой. Каждая группа состоит из ассортиментных позиций — разновидностей, марок (ГАЗ, УАЗ), которые образуют низшую степень квалификации. Например, телевизоры бывают нескольких марок, отличаются техническими данными.

Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношения между «старыми» и «новыми» товарами, товарами массового, серийного и единичного производства, «научеёмкими» и «обычными», лицензиями и «ноу-хау».

При формировании ассортимента вначале определяется ассортиментная концепция, которая позволяет определить возможности оптимального производства ассортимента данного вида товаров. Основная цель ассортиментной концепции заключается в том, чтобы сориентировать фирму на выпуск товаров, которые по своей структуре, потребительским свойствам и качеству наиболее соответствуют потребностям покупателей. В процессе разработки ассортиментной концепции определяются различные показатели: разнообразие видов и разновидностей товаров; уровень и частота обновления ассортимента; уровень и соотношение цен на товары данного вида и др. На практике ассортиментная концепция отражает ассортиментную структуру спроса и предложения. Планирование, формирование и управление ассортиментом продукции — непрерывный процесс, продолжающийся в течение всего жизненного цикла продукта, начиная с момента зарождения замысла создать продукт и заканчивая его изъятием из товарной программы. Отсюда следует, что товаропроиз-

водитель занят не просто созданием и производством товаров, но и формированием клиентуры.

Одним из важнейших направлений ассортиментной политики является планирование новой продукции. Она может выступать как дополнение к существующему ассортименту либо замена уже выпускаемой продукции. Необходимо провести исследование рынка, составить спецификацию исходя из требований потребителя, изготовить образцы, осуществить предварительную проверку возможностей массового производства с учетом возможностей всех факторов: материальных, трудовых, финансовых. Затем необходимо определить издержки производства, возможную величину нормы прибыли. Определяют бюджеты сбыта рекламы с тем, чтобы проверить выгодность сбыта нового для фирмы продукта. Определяется жизнеспособность его по итогам испытаний и возможности стать удачным дополнением к товарному ассортименту.

Вопрос 7.4. Стоимостные формы учета выпуска и реализации продукции (работ, услуг).

Результатом процесса производства является продукция. Проблема учета результатов деятельности каждого отдельно-го подразделения хозяйствующего субъекта имеет важное значение. Значение проблемы возрастает в связи с тем, что помимо учета результатов и издержек производства в каждом из производственных подразделений возникает необходимость определения реальной отдачи, полученной в результате трудового вклада работников именно этого подразделения, так как от размеров этого вклада зависят размеры вознаграждения за вложенный труд.

Наиболее полно объем работы каждого подразделения может быть учтен путем суммирования стоимости всех произведенных этим подразделением в данном периоде готовых изделий, полуфабрикатов, изменения остатков незавершенного производства.

Выраженная в денежной форме масса произведенных данным подразделением готовых изделий, законченных услуг и полуфабрикатов называется *валовым выпуском подразделения*.

Валовой оборот подразделения характеризует величину валового выпуска подразделения, откорректированного на

стоимость изменения остатков незавершенного производства (увеличение остатков прибавляется, а уменьшение вычитается из валового выпуска).

Валовой оборот хозяйствующего субъекта в целом представляет собой сумму соответствующих данных по отдельным подразделениям и включает в свой состав все произведенные готовые изделия и полуфабрикаты независимо от того, предназначены ли они для отпуска на сторону или будут использованы в производстве, а также изменения остатков незавершенного производства во всех подразделениях:

$$ВОф = ГЛ + ПФ + Ионзп,$$

где *ВОф* — валовой оборот фирмы;

ГЛ — готовая продукция;

ПФ — полуфабрикаты;

Ионзп — изменение остатков незавершенного производства.

Часть полуфабрикатов, созданных в одном подразделении, может быть переработана в других подразделениях хозяйствующего субъекта. Услуги одних могут потребляться другими подразделениями внутри хозяйствующего субъекта.

Общая стоимость потребленных в данном периоде в пределах хозяйствующего субъекта полуфабрикатов и услуг характеризует внутрипроизводственный оборот.

Валовой объем продукции равен разнице между валовым оборотом фирмы и его внутрипроизводственным оборотом.

Валовая продукция характеризует стоимость общего результата ее производственной деятельности за определенный период времени. Она включает все произведенные готовые изделия (продукты) (готовая продукция). Предполагается, что они не потребляются на внутрипроизводственные нужды. В состав валовой продукции входят полуфабрикаты: та часть полуфабрикатов, которая по тем или иным причинам была отпущена сторонним потребителям в данном периоде (*ПФс*), и та их часть, которая поступила на пополнение запасов полуфабрикатов на соответствующих межцеховых складах (*ПФз*). Если в данном периоде со складов взято больше полуфабрикатов, чем туда поступило, то происходит уменьшение остатков, что будет учтено при определении общего объема валовой продукции. В стоимость валовой продукции входят также

все законченные и сданные заказчикам услуги производственного характера (ремонт объектов, обработка материалов, давальческое сырье и др.):

$$ВП = ГП + ПФс + ПФз + Ионзп.$$

Отсюда следует, что валовая продукция характеризует объем производства как по полностью законченным, так и незаконченным изделиям, услугам, полуфабрикатам в данном периоде.

В состав валовой продукции входят элементы, технологические процессы, обработка которых в пределах данного хозяйствующего субъекта не завершена (изменение остатков незавершенного производства и полуфабрикатов собственной выработки).

Конечный результат деятельности заданный период характеризует товарную продукцию. Товарная продукция характеризует объем производства по полностью законченным и подлежащим реализации изделиям, услугам и работам промышленного характера за данный период времени:

$$ТП = ГП + ПФ + РПх-ра + ПВц + Спсмз,$$

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

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

Спсмз — стоимость переработки сырья и материала заказчика.

Для фирм, занятых деятельностью в области промышленности, строительства и сельского хозяйства, в особенности, если такие фирмы являются достаточно крупными по размерам и включают в себя наделенные определенной хозяйственной самостоятельностью подразделения, существенное значение приобретает проблема учета результатов деятельности каждого отдельного подразделения, причем такой учет должен обеспечивать взаимную увязку с данными по фирме в целом. Значение проблемы возрастает и в связи с тем, что, помимо учета результатов и издержек производства в каждом из производственных подразделений, возникает необходимость достаточно точного определения реальных результатов, полученных в результате трудового вклада работников именно этого подразделения и именно в данном периоде времени, по-

сколькo от размеров этого вклада должны непосредственно зависеть размеры вознаграждения за труд, вложенный наемными работниками в производство.

В целях решения задачи определения фактических размеров объема производства в каждом из подразделений производственной фирмы, например промышленной, приходится различать результаты производства по степени их готовности (завершенности) в рамках всего комплекса технологических процессов, выполняемых в пределах данной фирмы.

К незавершенному производству относится продукция, которая не прошла всех стадий обработки с точки зрения данного производства либо прошла все стадии обработки, но не сдана на склад готовой продукции.

Определение размера незавершенного производства имеет большое значение для хозяйствующего субъекта, его завышение влечет за собой дополнительные непроизводственные расходы; вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств. Занижение нарушает ритмичный ход производства, приводит к простоям. Расчет незавершенного производства осуществляется по-разному в зависимости от типа производства. Стоимость остатков незавершенного производства на начало года определяется по данным инвентаризации, а на конец года — расчетным путем:

$$O_{нзп.кг} = qx \ Cx \ Шx \ Кнзx \ Кz,$$

где q — количество изделий, находящихся в незавершенном производстве;

C — себестоимость единицы изделия;

$\Ш$ — длительность производственного цикла;

$Кнз$ — коэффициент нарастания затрат;

$Кz$ — коэффициент перевода в оптовые цены:

$$Кнз = 0,5(1 + C_n/C_k),$$

где C_n — себестоимость на начало периода;

C_k — себестоимость полная.

Полуфабрикаты — продукты, полностью законченные обработкой в пределах данного подразделения, не предназначенные для последующей обработки в других подразделениях в соответствии с принятой последовательностью технологических процессов в рамках данной фирмы либо предназначенные к реализации на сторону.

Готовые изделия — продукты, полностью законченные обработкой в пределах данного субъекта, признанные годными для использования, соответствующие действующим в фирме стандартам качества и сданные на склад готовой продукции с оформлением соответствующих документов.

Оценочным показателем работы является объем реализованной продукции, так как получение прибыли возможно только после того, как принадлежащая фирме продукция будет отгружена потребителям и оплачена ими. В этой связи выделяют отгруженную и сданную заказчикам на месте продукцию и продукцию реализованную, причем моментом реализации считается поступление денежных средств на расчетный счет поставщика, при условии, что оплачиваемая продукция действительно будет отгружена потребителю. Два метода учета реализованной продукции по-разному влияют на финансовый результат. Реализация продукции на условиях предоплаты увеличивает финансовые ресурсы фирмы-изготовителя и снижает финансовые возможности фирмы-потребителя, возникает необходимость использования системы скидок, которые выравнивают эти возможности.

Реализация продукции на условиях последующей оплаты снижает покупательную способность денежной единицы, а следовательно, обесценивает ту сумму денег, которую Получает на момент оплаты фирма-изготовитель.

Реализованная продукция характеризует объем готовых изделий, работ и услуг, реализованных данным хозяйствующим субъектом в данном периоде, оплаченных либо подлежащих к оплате в данном периоде:

$$РП = ГГГ + Огп нг — Огп кг,$$

где *Огп нг* — остатки готовой продукции на начало года,

Огп кг — остатки готовой продукции на конец года.

В состав остатков готовой продукции на начало периода входят:

- фактические остатки на складе продукции,
- продукция отгруженная, но неоплаченная, срок оплаты которой наступил в данном периоде, а также не оплаченная в срок.

В состав остатков готовой продукции на конец периода включаются:

- остатки готовой продукции в пределах установленного норматива;
- товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил в данном периоде, исходя из заключенных договоров.

Ключевые термины и понятия

Ассортимент — перечень наименований изделий по типам, размерам, сортам, маркам в определенных количественных соотношениях.

Ассортиментная концепция определяет возможности оптимального производства ассортимента данного вида товара.

Валовая продукция характеризует объем производства по полностью законченным и незаконченным изделиям (работам, услугам).

Незавершенное производство — продукция, которая не прошла всех стадий обработки либо прошла все стадии обработки, но не сдана на склад готовой продукции.

Номенклатура представляет собой перечень наименований изделий (работ, услуг), подлежащих к выпуску.

Продукт — изделие, получаемое из исходного сырья и материалов технологическим способом, в результате которого свойства исходного материала исчезают, продукт приобретает новую потребительную стоимость.

Производственная программа — задание по объему, номенклатуре, ассортименту, количеству, качеству, срокам изготовления и стоимости, подлежащих к выпуску, продукции, работ, услуг.

Реализованная продукция характеризует объем готовых изделий, работ, услуг, реализованных и оплаченных в данном периоде, либо подлежащих к оплате в данном периоде.

Товарная продукция характеризует объем производства по полностью законченным и подлежащим к реализации изделиям (работам, услугам).

Вопросы для самопроверки

- 1. Охарактеризуйте натурально-вещественные результаты производства.*
- 2. Что такое валовой оборот?*
- 3. Чем валовой оборот отличается от внутрипроизводственного оборота?*
- 4. Что представляет собой ассортиментная политика?*
- 5. Чем отличается валовая продукция от товарной?*
- 6. Как определяется реализованная продукция?*
- 7. Дайте определение производственной программы?*
- 8. Для чего необходимы стоимостные показатели продукции фирмы?*
- 9. Что понимается под внутрипроизводственным оборотом?*
- 10. Какое значение имеет деление продукции по стадиям готовности?*

Глава 8

Издержки производства и цены

Вопрос 8.1. Понятие и виды издержек, их классификация.

В условиях экономической и юридической самостоятельности субъектов хозяйствования возникает необходимость постоянного соизмерения выручки и затрат с тем, чтобы определить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Деятельность любого субъекта хозяйствования, занятого в той или иной сфере деятельности, связана с определенными издержками (затратами). Затраты отражают, сколько и каких затрат было использовано, а также совокупность фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода. От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель — масса прибыли. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е., сохранив цену на продукцию, предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю форму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

Субъекты хозяйствования, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, осуществляющие сбытовую, снабженческую, торгово-посредническую деятельность, — издержки обращения.

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью, которая отражает величину текущих затрат, обеспечивающих процесс простого воспроизводства.

В Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденном Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. указывается: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию».

Все издержки принимаются как альтернативные (вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Это один из важнейших принципов рыночной экономики. Различают экономические и бухгалтерские издержки. Экономический подход к определению величины издержек производства несколько отличается от бухгалтерского. Величина издержек упущенных возможностей (альтернативных издержек) — это денежная выручка от наиболее выгодного из всех альтернативных способов использования ресурсов.

У субъектов хозяйствования наряду с явными издержками (внешними, денежными) — затраты на сырье, материалы, оборудование, рабочую силу — существуют неявные (внутренние, имплицитные) — стоимость затратных ресурсов, являющихся собственностью фирмы: оплата труда, предпринимателя, процент на вложенный капитал, нематериальные активы.

Явные издержки (бухгалтерские) соответствуют затратам наших отечественных предприятий, они включают: стоимость сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии, амортизацию, зарплату с отчислениями во внебюджетные фонды, административные расходы.

Неявные издержки (издержки упущенных возможностей) — это те доходы, которые могли бы быть получены на собственные ресурсы, если бы эти ресурсы были проданы за плату, установленную рынком другими пользователями. В обобщенном виде внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд, как если бы денежные средства были вложены в банк, земля сдана в аренду и приносила ренту, и т.д.) и нор-

мальную прибыль (она включает в себя зарплату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму. Предприниматели в действительности несут эти затраты, но не в явной, не в денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки:

Экономические издержки = Бухгалтерские издержки + Неявные (имплицитные) издержки.

Понятие «экономические» является общепринятым; бухгалтерские исчисляются на практике при подсчете реальной суммы затрат, налогооблагаемой прибыли и т.п.

Учет упущенных возможностей является важной чертой рыночной экономики.

Конкретный состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируются законодательством практически во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы, исходя из чего выделяют затраты (издержки) по способу возмещения затрат.

По возмещению затрат они делятся на:

1. Затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемую прибыль.

2. Затраты, не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет чистой прибыли (в распоряжении субъекта хозяйствования), что уменьшает прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования — к ним относятся все сверхнормативные расходы (на рекламу, представительские, командировочные, амортизацию, проценты за кредит).

В зависимости от того, в каком структурном звене были осуществлены те или иные затраты, выделяют затраты на уровне цеха (участка) — цеховая себестоимость, на уровне предприятия (фирмы) — производственная себестоимость, а с учетом затрат по реализации продукции — полная (сбытовая) себестоимость.

Под структурой себестоимости продукции (работ, услуг) понимается поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат, т.е. удельный вес различных элементов затрат на производство продукции. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции

и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм организации и размещения, условий снабжения и сбыта.

На основе отраслевой себестоимости, т.е. в зависимости от того, какой элемент затрат является преобладающим, выделяют:

- материалоемкие отрасли (пищевая, легкая);
- энергоемкие отрасли (химическая, алюминиевая);
- фондоемкие отрасли (нефтедобывающие и газодобывающие);
- трудоемкие отрасли (угольная, лесная, сельское хозяйство).

Структура затрат динамична. В промышленности России материальные затраты составляли в 1990 г. — 68,5%, в 1999 г. - 63%, в 2003 г. - 62,4 %; оплата труда в 1990 г. - 13%, в 1999 г. — 11,2 %, в 2003 г. — 14,1 %; амортизация в 1990 г. — 12,1%, в 1999 г. - 8,2% в 2003 г. - 11,7 %.

По способу просчета себестоимость делится на плановую, нормативную и фактическую.

Плановая себестоимость определяется по плановым нормам расхода и плановым ценам и тарифам.

Нормативная себестоимость — по нормам расхода, действующим на начало расчетного периода и по действующим на начало периода ценам.

Фактическая себестоимость отражает сложившиеся в расчетном периоде затраты на производство и сбыт.

Организуя процесс производства продукции (работ, услуг), хозяйствующие субъекты несут многочисленные затраты. Для того чтобы правильно учитывать, планировать и анализировать затраты, используются разные методы классификации затрат по тем или иным признакам.

Классификация затрат на производство и реализацию — это систематизация и группировка затрат по признакам.

По методам планирования, учета и распределения затраты классифицируются по экономическим элементам — сметный разрез затрат и по месту осуществления затрат — группировка по статьям калькуляции.

Классификация затрат по экономическим элементам основывается на признаке экономической однородности издер-

жек производства, определяемой функциональной ролью отдельных расходов в процессе производства. Группировка по экономическим элементам отражает затраты, которые распределяются по видам, характеризующим их экономическое содержание, их природное назначение. Данная группировка используется при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Она включает в себя следующие экономические элементы:

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

В основу классификации затрат по статьям калькуляции (расходов) положен признак экономического назначения расходов, который является специфическим для отдельных отраслей экономики. Выявление назначения расхода необходимо, чтобы определить экономическую целесообразность тех или иных затрат. Данная группировка указывает на место и цель возникновения тех или иных затрат. При группировке затрат по статьям калькуляции затраты объединяются по направлениям их использования, по месту их возникновения. Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам, установить объем расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления, выявить резервы снижения затрат. Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов бухучета во всех отраслях народного хозяйства нашей страны и за рубежом. Отчетность составляется и анализируется в основном по статьям расхода.

Данная группировка включает в себя следующие статьи расхода:

1. Сырье и основные материалы.
 2. Возвратные отходы (вычитаются).
 3. Покупные полуфабрикаты, комплектующие и услуги сторонних организаций.
 4. Топливо и энергия на технологические цели.
 5. Основная зарплата производственных рабочих.
 6. Дополнительная зарплата производственных рабочих.
 7. Начисления на зарплату производственных рабочих.
 8. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.
 9. Расходы на освоение и подготовку нового производства.
 10. Общепроизводственные расходы (цеховые).
- Итого: цеховая себестоимость (ст. 1—10).
11. Общехозяйственные расходы.
 12. Потери от брака (если есть).

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

13. Внепроизводственные расходы.

Итого: полная сбытовая себестоимость товарной продукции (ст. 1—13).

Затраты первых семи статей осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость конкретного вида продукции (работ, услуг). Все остальные являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Затраты по содержанию и эксплуатации оборудования включают затраты на техническое обслуживание маил- и механизмов, расходы на текущий и капитальный ремонт оборудования, цехового транспорта и инструментов, амортизацию основных фондов, закрепленных за цехами, износ МБП и др.

В расходы на подготовку и освоение нового производства входят затраты некапитального характера: совершенствование технологии, переналадка оборудования, изготовление специального оборудования и оснастки и т.д.

В состав цеховых расходов включаются затраты на управление цехов основного производства: зарплата на амортизацию, текущий ремонт, отопление, освещение, уборку зданий

и цеховых помещений, износ инвентаря и МБП общецехового назначения и др.

Общехозяйственные расходы включают затраты по обслуживанию и управлению общехозяйственных нужд: аппарата управления, содержание здания, территории, транспорта, вычислительного центра и прочие, имеющие общехозяйственное назначение.

Внепроизводственные (коммерческие) расходы включают затраты, связанные с реализацией продукции (расфасовка, упаковка, отгрузка, реклама, маркетинговые исследования, комиссионные, хранение, транспортировка), а также различного рода отчисления и платежи.

По способу отнесения затрат на себестоимость затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты непосредственно связаны с производством определенного вида продукции (работ, услуг) и могут быть учтены в себестоимости данного вида продукции (работ, услуг) (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, зарплата станочников и др.).

Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции (работ, услуг) и распределяются между ними пропорционально какому-либо признаку (избранной базе), который должен быть отражен в учетной политике (энергия, топливо, общехозяйственные расходы, общепроизводственные расходы, внепроизводственные расходы).

По составу затраты делятся на простые и комплексные. *Простые затраты* состоят из одного экономического элемента (сырье, материалы, зарплата, износ и т.п.). *Комплексные* состоят из нескольких разнородных экономических элементов (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, транспортно-заготовительные расходы, внепроизводственные).

По роли в процессе производства (по характеру связи с процессом производства) затраты делятся на основные и накладные.

Основные затраты непосредственно связаны с выпуском, формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу (сырье, материалы, полуфабрикаты, зарплата).

Накладные связаны с обслуживанием и управлением производством: содержание оборудования, транспорта, цехового и общезаводского персонала и т.п.

Вопрос 8.2. Постоянные и переменные затраты.

По связи с объемом выпуска затраты делятся на постоянные и переменные.

Постоянные затраты практически не изменяются на объем выпуска с изменением объема выпуска, но изменяются на единицу продукции в зависимости обратной от изменения объема выпуска (арендная плата, начисленная амортизация, проценты за пользование кредитами, некоторые виды зарплаты руководителей, взносы, пошлины и т.п.). Постоянные затраты существуют с момента регистрации и до ликвидации независимо от производственной, коммерческой и иной деятельности. Они практически не меняются, если не принято соответствующее управленческое решение.

Переменные затраты не изменяются на единицу выпуска (если не изменился характер производственной деятельности), но изменяются на весь выпуск пропорционально изменению объема выпуска. Они имеют место только при наличии производственной, коммерческой, финансовой и иной деятельности. К ним относят затраты на сырье и материалы, зарплату основных рабочих, топливо, энергию на технологические цели.

В себестоимости планируются и учитываются только переменные затраты. Постоянные затраты списываются за счет доходов отчетного года — маржинального дохода (уменьшают маржу). **Маржинальный доход равен разнице между выручкой от продажи и переменными затратами**, он предназначается для возмещения постоянных затрат и получения прибыли. Этот метод учета получил название *директ-коста*. Он широко используется в управлении менеджерами, так как позволяет принять наиболее эффективное решение из альтернативных на основе анализа зависимости между себестоимостью, объемом продаж и прибылью. Наличие такой зависимости менеджер использует для определения безубыточного объема продаж и порога рентабельности. Точка критического объема показывает, что

общая сумма маржи с переменными затратами возмещает общую сумму постоянных затрат за определенный период.

Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж характеризует тот объем, при котором субъект хозяйствования возмещает все затраты, но не имеет ни копейки прибыли. В точке критического объема реализации сумма прибыли равна нулю. Результат отражается на весь объем:

$$\Pi = q \times Z - Vxq - Zc;$$

$$(Z - V) \times q - Zc = 0, \text{ отсюда}$$

$$(Z - V)xq = Zc.$$

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

$$МДj \times q = Zc.$$

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

$$q_{к.н} = Zc / (Z' - V'),$$

где $q_{к.н}$ — безубыточный объем производства и сбыта в натуральном выражении (штуках, тоннах, м, кг),

Z — цена на единицу продукции (работ, услуг),

V — переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг),

Zc — постоянные затраты на весь выпуск и сбыт.

Безубыточный (критический) объем реализации в денежном выражении ($q_{с.к}$) определяется как:

$$q_{с.к} = q_{к.н} \times Z'.$$

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

$$q_{в.к.} = Zc / (Z' - V' - П'),$$

где $П'$ — прибыль на единицу продукции (работ, услуг).

При расчете возможного объема выпуска и реализации при желаемом уровне рентабельности необходимо учитывать предельную величину производственной мощности. Если желаемая доля рентабельности по обороту при объеме сбыта превышает уровень предельной производственной мощности, то менеджер должен принять соответствующее управленческое решение:

1. Увеличить производственную мощность за счет изменения режима работы, количества и качества применяемого оборудования.

2. Снизить постоянные затраты на весь выпуск за счет снижения стоимости аренды, уменьшения доли амортизации и других затрат.

3. Увеличить цену за счет изменения ассортимента, повышения качества и т.п.

Это требует анализа различных факторов, влияющих на изменение критического объема выпуска.

Влияние изменения цены на критический объем выпуска и продаж определяется по формуле

$$qZK = 3c [(1/(Z2 - V)) - (1/(Z1 - V))],$$

где $Z1, Z2$ — соответственно цены предшествующего и отчетного периода на единицу продукции.

Изменение критического объема выпуска и продаж в результате изменения удельных переменных расходов определяется по формуле

$$qV_k = 3c [(1/(Z' - V2)) - (1/(Z' - V1))],$$

где $V1, V2$ — удельные переменные расходы соответственно в предшествующем и отчетном периоде.

Вопрос 8.3. Классификация затрат по экономическим элементам. Смета затрат

Основной задачей определения себестоимости является установление оптимального уровня затрат, выявление резервов экономии. Группировка затрат по экономическим элементам отражается в смете затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В смете собираются затраты по общности экономического содержания. Например, по элементу «Зарплата основная и дополнительная» показывается весь фонд оплаты труда вне зависимости от того, какой категории работников он предназначен.

Амортизация основных фондов отражает общую сумму начисленного износа от всех видов основных фондов (оборудования, производственных и административных зданий, транспорта и т.п.).

Смета затрат на производство и реализацию выступает сводным обобщающим документом. На основании сметы ус-

танавливаются общие затраты на производство и реализацию (для этого все затраты по производству суммируются, сумма показывает общий итог затрат на производство и реализацию).

По смете затрат исчисляется себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции, изменение остатка незавершенного производства, списываются затраты на непроизводственные счета, устанавливается прибыль (или убыток) реализованной продукции и затраты на 1 рубль товарной продукции. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых видов ресурсов, определяет потребность в оборотных средствах.

Смета затрат на производство и реализацию представляет собой сводный расчет, суммирующий расходы на производство и сбыт продукции. Смета составляется по экономическим элементам, перечень и состав которых является единым. Это обеспечивает сводимость затрат по элементам в целом и позволяет следить за изменениями в структуре себестоимости.

Составление сметы начинается с определения сметы затрат вспомогательных цехов, т.е. продукция вспомогательных цехов потребляется основными цехами, затраты входят в себестоимость основных цехов. Смета затрат по вспомогательным цехам включает: собственные затраты вспомогательного цеха, стоимость работ и услуг, выполненных или предоставленных им другими цехами, стоимость работ и услуг для других цехов. Затем составляют сметы расходов по обслуживанию и управлению производством (общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы), а также сметы по отдельным видам специальных затрат (сметы пусконаладочных работ, по освоению продукции, транспортно-заготовительные расходы). Наличие этих смет позволяет перейти к составлению сметы затрат на производство по основным цехам, что позволяет определить смету затрат по субъекту хозяйствования в целом.

Сумма затрат по смете больше себестоимости валовой продукции. **Для определения себестоимости валовой продукции необходимо из суммы затрат по смете вычесть расходы на выполнение работ и услуг, не включаемых в валовую продукцию** (расходы, связанные с обслуживанием бытовых нужд; затра-

ты на капитальное строительство; убытки от стихийных бедствий) и учесть изменения расходов будущих периодов:

$$ВПс = Исм - Рне \text{ вкл. вп} + Ирбп,$$

увеличение вычитается, а уменьшение суммируется, при этом

ВПс — себестоимость валовой продукции,

Исм — итог по смете;

Рне вкл. вп — расходы, не включаемые в валовую продукцию;

Ирбп — изменение расходов будущих периодов.

На основании себестоимости валовой продукции определяется себестоимость товарной продукции, которая дает возможность рассчитать затраты на 1 рубль товарной продукции (З1рп):

$$ТПс - ВПс + Рком + Инзп.$$

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

В заключение определяется себестоимость реализованной продукции (*РПс*):

$$РПс = ТПс + Игп.$$

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

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

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

Вопрос 8.4. Калькуляция себестоимости и ее значение.

На основе сметного разреза нельзя определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Поэтому наряду со сметой затрат определяется калькуляция

готовой продукции, в основе которой лежит классификация затрат по статьям расхода.

Калькуляция представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции, или выполненных работ, оказанных услуг по видам затрат (по статьям расходов).

Калькулирование себестоимости изделий занимает главное место в смете расчета себестоимости.

Калькулирование — это система расчетов, с помощью которой определяется себестоимость готовой продукции (работ, услуг).

Объектом калькулирования является любой вид продукции (работ, услуг), который является готовым с точки зрения данного производства. При калькулировании продукции (работ, услуг) применяются различные методы.

Метод калькулирования — совокупность приемов и способов исчисления себестоимости.

Несмотря на высокую трудоемкость расчетов, *метод прямого счета* является основным на предприятии. **Этот метод заключается в том, что себестоимость единицы продукции определяется путем деления себестоимости товарной продукции на количество изготовленных изделий.**

Расчетно-аналитический метод. Прямые затраты на единицу продукции определяются нормативным расчетом. Косвенные затраты на единицу продукции распределяются пропорционально принятой базе.

Калькуляция составляется на все виды продукции (работ, услуг). При составлении калькуляции затраты делятся на прямые, комплексные и косвенные. Номенклатура калькуляционных статей в машиностроении приведена в табл. 4.

Таблица 4

Номенклатура калькуляционных статей в машиностроении

№	Наименование статьи калькуляции	Характеристика вида и содержание статьи
1	Сырье и основные материалы (за вычетом стоимости используемых отходов)	Простая, прямая
2	Топливо и энергия, расходуемые на технологические цели	Простая, прямая
3	Заработная плата основная и дополнительная основных производственных рабочих	Простая, прямая
4	Начисления на заработную плату основных производственных рабочих в фонды пенсионный, медицинского и социального страхования, занятости и др.	Простая, прямая
5	Расходы по освоению производства новых видов продукции, включаемые в ее себестоимость	Комплексная, прямая
6	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	Простая, прямая
7	Потери от брака	Комплексная, прямая
8	Итого производственная себестоимость (сумма строк с 1-й по 7-ю)	-
9	Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	Комплексная, косвенная
10	Цеховые (общепроизводственные) расходы	Комплексная, косвенная
11	Итого цеховая себестоимость (сумма строк 8,9, 10-й)	—
12	Общезаводские, общезаводские (общезаводские) расходы	Комплексная, косвенная
13	Итого фабрично-заводская себестоимость (сумма строк 11-й и 12-й)	-
14	Внепроизводственные (коммерческие) расходы, связанные с реализацией и сбытом продукции	Комплексная, косвенная
15	Всего полная (коммерческая) себестоимость товарной продукции (сумма строк 13-й и 14-й)	-

Прямые затраты бывают двух видов: прямые материальные и прямые трудовые. Прямые материальные (сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты) включаются в себестоимость на основе установленных норм расхода и цен на данный вид ресурса. Для этого необходимо расход ресурса на единицу продукции (в натуральном выражении — кг, м, т) умножить на цену за единицу ресурса. К полученному произведе-

дению (результату) суммируются транспортно-заготовительные расходы и вычитаются возвратные отходы.

Основная зарплата производственных рабочих определяется исходя из действующих норм труда (выработки, времени) и сдельных расценок (при сдельной оплате труда) или нормативных ставок оплаты — часовой тарифной ставке (при повременной оплате труда). Затраты на оплату труда определяются применяемой системой оплаты труда. Затраты на дополнительную зарплату на единицу изделия, вид, заказ, работу, услугу определяются в процентах к основной зарплате производственных рабочих. Процент дополнительной зарплаты рассчитывается как разница месячного и часового фонда оплаты труда, деленная на часовую фонд оплаты труда.

После определения и включения в себестоимость прямых затрат определяются косвенные расходы, которые распределяются между всеми видами продукции пропорционально избранной базе. Выбор способа распределения косвенных расходов зависит от технологических, организационных и других особенностей. Способ распределения косвенных расходов должен быть отражен в учетной политике.

Цеховые, общепроизводственные расходы могут быть распределены либо в соотношении прямых материальных или трудовых затрат, либо в доле расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

Общехозяйственные расходы, как правило, распределяют:

- в соотношении прямых трудовых затрат (основной зарплаты производственных рабочих);
- пропорционально численности работающих;
- пропорционально стоимости основных фондов;
- пропорционально размеру выручки, полученной от каждого вида деятельности.

Коммерческие (внепроизводственные) расходы распределяются в соотношении с их производственной себестоимостью.

Для определения объема косвенных затрат предварительно разрабатываются сметы затрат: по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных, общехозяйственных, внепроизводственных расходов. Затем определяется коэффициент распределения затрат пропорционально принятой базе, который показывает расходы на 1 рубль зарплаты,

расходов по содержанию и эксплуатации оборудования или себестоимости и т.д.

Например, коэффициент распределения общехозяйственных расходов:

Краспред. общехоз. расх. — Смета общехозяйственных расходов / Сумма основной заработной платы производственных рабочих по всем видам изготовленных изделий (работ, услуг).

Для того чтобы определить косвенные затраты на единицу продукции (работ, услуг), необходимо полученный коэффициент умножить на принятую базу на единицу продукции (работ, услуг).

Для того чтобы определить косвенные расходы на выпуск в целом, необходимо коэффициент распределения умножить на принятую базу на зарплату за единицу продукции (работ, услуг) и количество изготовленных за расчетный период работ, услуг, продукции.

При разработке бизнес-плана используется аналитический метод расчета себестоимости. Его сущность заключается в определении влияния факторов в плановом периоде на установленный базовый показатель — уровень затрат на 1 рубль продукции. В качестве основных факторов принимаются: изменение спроса на продукцию и объема производства, сдвиги в ассортименте продукции, повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства, труда, управления.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют плановые периоды, формы и методы планирования затрат и себестоимости. Для того чтобы установить достоверный уровень затрат, определить реальную себестоимость, прибыль и рентабельность, в себестоимость продукции необходимо включать все фактически произведенные затраты.

Фактический объем затрат необходим для ценообразования, планирования финансовых результатов. Для целей налогообложения фактическая себестоимость корректируется с учетом утвержденных норм, нормативов и лимитов, устанавливаемых государством по отдельным нормируемым элементам затрат. С 1997 г. субъекты хозяйствования самостоятельно определяют два

варианта себестоимости: один для целей бухгалтерского учета, другой для целей налогообложения.

Значительный круг затрат принимается в двух вариантах в пределах установленных нормативов. Платежи за выбросы загрязняющих веществ в природную среду в пределах допустимых норм включаются в себестоимость продукции, а за выбросы сверх норм покрываются из прибыли. Аналогично включение идет по расходам на командировки, на рекламу, на оплату процентов по кредитам банков, по представительским, бюджетным ссудам. Проценты по просроченным ссудам, ускоренная амортизация, использованная не по назначению, вообще не принимаются в расчет.

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

При планировании себестоимости кроме калькуляции и сметы затрат на производство разрабатывается сводная шахматная таблица затрат на производство и реализацию продукции, отражающая взаимосвязи экономических элементов и калькуляционных статей затрат.

Основными плановыми и отчетными показателями, определяемыми по себестоимости продукции, являются:

- себестоимость единицы продукции в рублях (тыс. руб.), рассчитываемая на основе плановых и отчетных калькуляций;
- затраты на 1 рубль товарной продукции, рассчитываемые как отношение затрат на производство и реализацию продукции к объему выпуска товарной продукции в ценах реализации;
- процент снижения затрат по сравнимой товарной продукции.

Расчет себестоимости обычно предполагает разработку плана снижения себестоимости товарной продукции.

Издержки производства и реализации необходимо контролировать по местам возникновения, центрам затрат, центрам ответственности. Места возникновения — это структурные подразделения, осуществляющие производственный процесс или обслуживание. Различают центры затрат по изделиям и центры затрат по услугам. *Центры затрат по издели-*

ям производят изделие в целом или его часть (ткацкий, пря- дильный, красильно-отделочный цеха). *Центры затрат по ус- лугам* обслуживают центры затрат по изделиям (транспортный, ремонтный цеха на предприятии). При отнесении затрат на из- делие затраты сначала определяют по центрам затрат, потом относят на изделие.

Центры затрат представляют собой производственные и структурные подразделения, характеризующиеся единообра- зием функций и производственных операций, а также орга- низацией труда. Они позволяют детализировать учет затрат, усилить контроль за расходами и повысить точность кальку- лирования.

Центр ответственности— организационное подразделе- ние, возглавляемое управляющим, который обеспечивает кон- троль плановых, нормативных и фактических затрат. Центры ответственности делятся на основные и функциональные. Основные центры ответственности контролируют затраты в местах их возникновения.

Функциональные центры ответственности распространя- ют затраты на многие места их возникновения при условии, что данный центр обслуживает несколько центров затрат.

Центры затрат позволяют более обоснованно подходить к распределению косвенных расходов.

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

Фирмы, занимающиеся оказанием услуг или выполнени- ем работ, определяют затраты по каждому заказу.

Вопрос 8.5. Основные показатели себестоимости товарной продукции,

В условиях переходного периода практически все хозяй- ствующие субъекты наряду со сравнимой товарной продук- цией производят несравнимую товарную продукцию, так как обновление товарного ассортимента является одним из основ- ных конкурентных преимуществ при условии спроса на про- дукцию, работу, услугу.

К сравнимой товарной продукции относятся все виды про- дукции серийного и массового производства, производимые

в предшествующем периоде (базисном) и планируемые на предстоящий период.

К несравнимой товарной продукции относят все виды единичного производства, а также серийного и массового производства, которые впервые запускаются в серийное или массовое производство. Основным показателем сравнимой товарной продукции является себестоимость единицы продукции, несравнимой товарной продукции на 1 рубль товарной продукции. Методика расчета снижения себестоимости по сравнимой и несравнимой товарной продукции имеет особенности. Расчет снижения себестоимости сравнимой товарной продукции включает в себя следующие этапы:

1. Определяется товарный выпуск на плановый год по себестоимости базисного года ($\sum q_{пл} \times Cб$) и по себестоимости планового года ($\sum q_{пл} \times Cпл$)

2. Определяется экономия от снижения себестоимости продукции (руб., тыс.руб.):

$$\text{Эсн.с} = \sum q_{пл} \times Cпл - \sum q_{пл} \times Cб (-).$$

3. Определяется процент снижения себестоимости:

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

Если расчет осуществляется до окончания отчетного года, то рассчитывается ожидаемая среднегодовая себестоимость каждого вида в отчетном году.

Снижение себестоимости несравнимой товарной продукции осуществляется через показатель затрат на 1 рубль товарной продукции:

1. По отчету за прошлый год определяются затраты на 1 рубль товарной продукции (РТП) базисного года:

$$31_{рtpн б} = (\sum qб \times Cб) / (\sum qб \times Zб).$$

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

$$31_{рtpн пл} = (\sum q_{пл} \times Cпл) / (\sum q_{пл} \times Zпл).$$

1. Определяется экономия на 1 рубль товарной продукции:

$$\text{Э1}_{рtpн} = 31_{рtpн пл} - 31_{рtpн б} (-).$$

2. Определяется экономия на товарный выпуск продукции:

$$\text{Этв} = \text{Э1}_{рtpн} \times (\sum q_{пл} \times Zпл (-)).$$

3. В заключение определяется процент снижения.

Вопрос 8.6. Ценовая политика: понятие, цели и задачи.

Важнейшим рычагом экономического механизма хозяйственной политики субъекта хозяйствования является цена, которая отражает все стороны экономической деятельности. В условиях рынка цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем, обеспечивает равновесие спроса и предложения.

В экономике хозяйствующего субъекта исходным принципом является возмещение затрат и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству, муниципалитету, а также для образования фонда потребления (социальной сферы) в объеме, обеспечивающем определенный стандарт жизни работников. Решение данной задачи происходит с помощью соответствующего установления уровня цен на продукцию, выпускаемую хозяйствующим субъектом.

Цена — денежное выражение стоимости, ценности (полезности) товара для потребителя. Цена выступает обобщающим качественным показателем деятельности субъекта хозяйствования.

Как экономическая категория товарного производства цена выполняет различные функции на микроуровне и макроуровне. На уровне субъекта хозяйствования цена выполняет учетную, стимулирующую и распределительную функции.

В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оцениваются затраты и результаты производства.

Стимулирующая функция цены проявляется через стимулирование качества, развитие и стимулирование НТП, ресурсосбережения, повышение эффективности производства.

Распределительная функция цены предусматривает распределение прибыли между государством, муниципалитетом и субъектом хозяйствования через учет в цене акцизов на отдельные товары, НДС, прибыли.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют ценовую политику.

Ценообразование представляет собой сложный процесс, так как субъект хозяйствования должен провести маркетинговые исследования рынка (собрать и систематизировать информацию о рынке), определить основные цели своей ценовой политики на определенный период времени, выбрать метод ценообразования, установить конкретный уровень пены, сформировать систему скидок и надбавок к цене, определить коэффициент корректировки ценового поведения в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Ценовая политика является главной составляющей в системе маркетинга.

Ценовая политика — это механизм или модель принятия решений о поведении субъекта хозяйствования на основных типах рынка для достижения запланированных целей. Оптимальный уровень цен и их изменение в зависимости от ситуации на рынке являются важнейшим конкурентным преимуществом субъекта хозяйствования.

Выделяют затратный и ценностный процесс ценообразования или соответственно пассивное и активное ценообразование. *Затратное ценообразование* — метод ценообразования, в основе которого лежат затраты на производство и реализацию товара. Затратный процесс ценообразования начинается с продукта и заканчивается покупателями, т.е. определяются продукт и технология изготовления, затраты, цену, ценность и покупатель данного товара. Данный метод предполагает пассивное ценообразование — на основе затрат или ценовых решений конкурентов. Пассивному ценообразованию соответствуют два метода: затратный (наценочный) и метод следования за лидером (конкурентом).

Ценностное ценообразование — метод ценообразования, который обеспечивает получение наибольшей прибыли за счет достижения выгодного для фирмы соотношения «ценность/затраты».

Ценностный процесс ценообразования начинается с определения покупателя, установления ценности, цены, затрат, затем технологии и определения продукта.

Данный метод ценообразования предполагает активное ценообразование — установление цен с целью достижения

наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и ценового уровня прибыльности.

Ценовая политика самостоятельно устанавливается субъектом хозяйствования исходя из целей и задач, организационной структуры и методов управления, традиций, уровня издержек производства, состояния и развития предпринимательской среды. Основными целями ценовой политики являются:

- увеличение доли рынка (выживаемость);
- максимизация доли прибыли;
- обеспечение окупаемости затрат;
- обеспечение лидерства по показателям качества;
- проникновение на рынок и закрепление на нем;
- улучшение сегментации рынка.

Реализация стратегических целей предполагает решение ряда конкретных задач в разных сферах деятельности: производство, управление затратами, продвижение товаров и ценообразование. Задачи имеют конкретные сроки реализации и четкие критерии оценки выполнения. Основными задачами являются обеспечение объема продаж и получение прибыли. Список таких задач можно увеличивать, однако каждая реализуемая задача должна иметь критерий оценки: приемлемы те задачи, которые могут быть решены при реально существующей ситуации на рынке, обеспечивая нормальную рентабельность продаж.

Когда анализ рыночной ситуации подтверждает, что стратегические цели фирмы могут быть обеспечены за счет решения определенных задач в области ценообразования, разрабатывается тактика ценообразования.

Тактика ценообразования — это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач. К числу таких мер относят различные скидки и надбавки к ценам. К примеру, во всем мире пользуются дифференцированными тарифами: в часы пиковой нагрузки они максимальны, а в период наименьшей загрузки — минимальны. На основе тактики ценообразования специалисты по ценообразованию реализуют практические меры по управлению ценами.

На формирование цены оказывают влияние внутренние и внешние факторы. К внешним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- потребители;
- рыночная среда;
- участники каналов товарообращения;
- государство.

К внутренним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- жизненный цикл товаров на рынке;
- издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу.

Вопрос 8.7. Ценообразование: этапы и методы формирования.

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

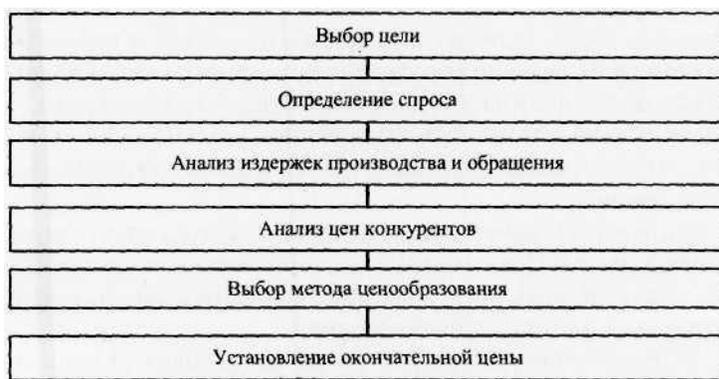


Рис. 10. Этапы ценообразования

Прежде всего необходимо определить цель ценовой политики при производстве и реализации продукции. Выделяют три главных цели ценовой политики:

- обеспечение сбыта (выживаемости);
- максимизация прибыли;
- удержание рынка.

Каждая из целей ценовой политики реализуется в конкретных условиях рынка. Обеспечение сбыта (выживаемости) устанавливается в условиях жесткой конкурентной борьбы между продавцами с аналогичными товарами. Реализация данной цели возможна тогда, когда существует большой рынок потребителя, когда товар эластичен по цене, когда увеличение объема сбыта и увеличение прибыли осуществляется путем снижения затрат на единицу товара. Инструментом реализации данной цели является занижение цен.

Максимизация прибыли как цель ценовой политики может быть реализована при разных условиях хозяйствования и рыночной конъюнктуры: увеличение цены в связи с ростом капиталовложений, установление стабильного дохода на основе средней нормы прибыли, имеющей устойчивое положение на рынке, а также фирма, не уверенная в своем будущем и использующая выгодную для себя конъюнктуру.

Реализация третьей цели — удержание рынка — возможна тогда, когда субъект хозяйствования хочет сохранить свое уже сложившееся положение на рынке, следит за ситуацией на рынке, динамикой цен, издержек производства и обращения.

Важным этапом формирования цены является оценка спроса. Спрос по-разному реагирует на цену, степень его чувствительности к изменению цены определяется коэффициентом эластичности. Необходимо проанализировать все группы факторов, влияющих на спрос. Верхний предел цены определяется спросом на товар, нижний — суммой постоянных и переменных затрат. Анализ издержек производства и обращения выступает важным этапом формирования цены.

При анализе цен конкурентов основное внимание должно быть обращено на систему скидок, наценок, которые представляет конкурент. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки, платежа, конъюнктуры рынка, взаимоотношений с покупателями. Скидки могут быть разные:

1. *Базисные скидки* за оборот постоянным покупателям в зависимости от оборота продаж.

2. *Прогрессивные скидки* за количество, объем покупки, серийность.

3. Скидки «сконто» — «3/12, нетто 30», платеж в течение 30 дней, покупатель платит на 3% меньше, если оплачивает в течение 12 дней.

4. Скидки с преysкурантной и справочной цены.

5. Функциональные скидки в сфере торговли — производителям, службам товародвижения за выполнение определенных функций.

6. Специальные скидки даются продавцом тем покупателям, в которых он заинтересован.

7. Скрытые скидки — в виде бесплатных образцов.

8. Конфиденциальные скидки — не подлежащие фиксации в контрактах, а реализуемые на основе устной договоренности.

9. Сезонные скидки и т.д.

Наценки встречаются реже. Они, как правило, устанавливаются за повышение качества товара, рассрочку платежа, дополнительные сервисные услуги и т.д.

Выбор метода ценообразования является важнейшим этапом формирования цены. Методы ценообразования, используемые субъектом хозяйствования, различны. Наиболее распространены на практике следующие методы ценообразования: затратный или наценочный метод; обеспечение безубыточности и целевой прибыли, осяутимой ценности (уникальности) товара; на основе закрытых торгов; следования за лидером (конкурентом) или текущих цен.

Расчет цены по методу затратному (наценочному). Основой расчета являются средние издержки производства плюс стандартная наценка. Размеры наценки могут варьировать в широких пределах в зависимости от видов товаров (табачные изделия — 20%, женские головные уборы — 50%). Разница в наценках находится в зависимости от стоимости товаров, их оборачиваемости, объемов продаж.

Данный метод используют крупные предприятия-монополисты и предприятия оптово-розничной торговли. Недостатком его является то, что менеджеры руководствуются в основном издержками, мало учитывая спрос, не занимаются маркетинговыми исследованиями.

Расчет цены на основе безубыточности и целевой прибыли. Хозяйствующий субъект устанавливает такую величину цены,

которая обеспечивает желаемый объем прибыли. Методика формирования цены с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности и ожидаемой выручки при разных уровнях объема продаж. Выручка зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема выпуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Если цена завышена, то спрос на товар может сократиться. Данный метод ценообразования предполагает рассмотрение разных вариантов цен, их влияние на объем сбыта, необходимый для обеспечения безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

Метод установления цены на основе оцутимой ценности (уникальности товара). Основным фактором при данном методе ценообразования считаются не издержки, а восприятие покупателей. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара субъект хозяйствования использует в своей маркетинговой политике специальные приемы воздействия. Это делается на основе обслуживания, гарантий покупателю, передачи права пользования товарной маркой в случае перепродажи. Ценой только подтверждается в сознании покупателя ценность товара. На основе данной методики субъект хозяйствования приступает к расчету цены, которая учитывает психологическое восприятие покупателей, соответствие ценовому образу фирмы, учитывает реакцию конкурентов. Особенностью данного метода ценообразования является то, что он учитывает не столько экономические, сколько психологические факторы, такие как престижность товара (дорогие автомобили, драгоценности, картины и т.п.).

Метод следования за лидером (конкурентом) или уровня текущих цен. В качестве основы для расчета цены используются цены конкурентов, фирм-лидеров и меньше всего обращается внимание на показатели собственных издержек или спроса. Данный метод ценообразования используют мелкие фирмы, которые обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер. При изменении экономической конъюнктуры, спроса на их товары или из-за собственных издержек данные субъекты хозяйствования становятся банкротами.

Расчетно-маркетинговый метод ценообразования наиболее дорогостоящий. Его используют те субъекты хозяйствования,

которые имеют прочную финансовую базу. Данный метод предполагает анализ цен конкурентов за ряд периодов, определение тренда, возможного изменения цены в будущем, расчет цены при неизменных факторах и изменяющихся. В таком случае субъект хозяйствования имеет несколько вариантов цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке данного товара.

В любом случае для установления цены нужна определенная исследовательская аналитическая работа. Необходимо определить:

- характер рынка, на котором предстоит выступить;
- цель маркетинговой политики;
- кривую спроса, которая показывает вероятные количества товара, продаваемые по ценам разного уровня,
 - эластичность спроса.

Кроме того:

- позиционировать свой вид товара на рынке;
- изучить цены конкурентов для использования их в качестве основы при ценовом позиционировании собственного товара;
- провести анализ поведения покупателя;
- проанализировать возможность дискриминации цен.

На основе изучения всех факторов и выбранного метода ценообразования устанавливается цена, которая должна соответствовать ценовому образу фирмы и ее ценовой политике. При установлении цены необходимо учитывать регулирующую роль государства в области ценообразования, налогов и др. Регулирующая роль государства проявляется в установлении различных дотаций к ценам с целью стимулирования выпуска нужной продукции или с целью социальной защиты населения, установления особой формы налогообложения и т.п.

При формировании цены следует проводить различия между ценами на товары производственного назначения и товары широкого потребления и продукты питания.

Метод маржинальной прибыли позволяет быстро определить, какой объем продукции необходимо произвести и реализовать для получения желаемой величины прибыли в планируемом периоде.

Выручка от реализации будет равна сумме прибыли и совокупных затрат, которые складываются из постоянных и общих переменных, или:

$$qZ \sim r_i 4 + 3c + Vq, \text{ или}$$

$$qZ - Vq = Пч + 3c,$$

$qZ - Vq = \text{EMП} - \text{совокупная (общая суммарная) маржинальная прибыль};$

$$\Sigma \text{МП} = Пч + 3c.$$

Совокупная маржинальная прибыль должна:

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

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

$$Q_{\text{пл}} = (Пч + 3c) / \text{EMП}.$$

Если фирма планирует получить прибыль в размере 30 000 у.е., то можно определить, какой объем продукции она должна реализовать, чтобы получить эту прибыль:

$$Q_{\text{пл}} = (30\,000 + 20\,000) / 2,5 = 20\,000 \text{ шт.}$$

$$\text{Объем реализации} = 4 \times 20\,000 = 80\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Совокупные переменных расходы} = 1,5 \times 20\,000 = 30\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Маржинальная прибыль} = 80\,000 - 30\,000 = 50\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Постоянные затраты} = 20\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Прибыль} = 30\,000 \text{ у.е.}$$

Вопрос 8.8. Системы цен. Виды цен.

Формирование цены представляет собой сложный многогранный процесс. Нужную для установления цены информацию необходимо изучить, проанализировать. Недостаток информации, также как и ее чрезмерность, затрудняют решение проблемы. Обычно информацию собирают по следующим основным направлениям: рынок товара, тип конкуренции, конкуренты, правительственная политика. Определяя цену конкретного товара, необходимо знать конкретный тип и сред> рынка, на котором будет продаваться данный товар. Различают четыре типа рынка: свободной, монополистической, олигополистической конкуренции, чистой монополии. Каждый и;

рынков имеет свои особенности формирования цены. В российской хозяйственной практике выделяют три группы цен:

1. Свободные договорные.
2. Государственные (регулируемые и фиксированные).
3. Мировые.

В условиях рынка одним из важнейших признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. Большая часть цен является свободной, складывающейся под влиянием спроса и предложения. Они могут отклоняться от стоимости товара и нарушать макроэкономическое равновесие. Государство вводит запрет на недоброкачественную конкуренцию, запрет на демпинг, ценовую дискриминацию.

Регулируемые цены также формируются под воздействием спроса и предложения, они испытывают определенное воздействие государства. Государство устанавливает корректирующие коэффициенты цен для хозяйствующих субъектов, в соответствии с которыми последние сами устанавливают цены. Данные цены устанавливаются на продукцию базовых отраслей экономики (нефтегазодобыча, угольная, энергетическая отрасли и т.д.) и на социальнозначимые товары (хлеб и хлебопродукты, молоко и молочная продукция). В отдельных регионах регулирование цен зависит от наличия на местах товарных ресурсов и финансовых возможностей.

На отдельные виды товаров и продукции государство в лице органов власти и управления устанавливает фиксированные цены. Государство само устанавливает цены на продукцию предприятий-монополистов, преискуранные цены.

Природе рыночных отношений в наибольшей степени соответствуют свободные договорные цены. Решением Правительства РФ предусмотрено, что круг товаров, продаваемых по свободным ценам, может расширяться или сужаться.

Мировые цены — это цены экспортно-импортных операций. Мировая цена определяется в зависимости от вида товара: по одним товарам (обычно сырьевым) — уровнем цен стран-экспортеров или стран-импортеров, по другим — ценами бирж, аукционов, а по готовым изделиям ценами товаров ведущих фирм мира, специализирующихся на производстве и экспорте продукции данного вида:

- *цена предложения*, указанная в оферте (официальном предложении продавца) без скидок;
- *твердая цена*, которая устанавливается в договоре купли-продажи и не подлежит изменению;
- *скользящая цена* устанавливается договором, отражает определенные условия на определенную дату (инфляция, биржевые котировки);
- *базисная цена* для определения сорта или качества. Она может уменьшаться или увеличиваться в соответствии с определенными в договоре скидками, надбавками;
- *фактурная цена*, определяемая условиями поставки в контракте;
- *справочная цена* отражает уровень фактически заключенных сделок, используется в переговорах для установления исходной цены, публикуется в изданиях ООН и других международных организаций.

Основное отличие мировых цен от внутренних заключается в дополнительных расходах. Цены рассчитываются в свободно конвертируемой валюте.

Исходя из обслуживаемой сферы товарного обращения, цены подразделяются на следующие виды:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены обслуживающие внешнеторговые обороты.

Оптовые цены на продукцию промышленности — это цены, по которым реализуется и закупается продукция субъектов хозяйствования независимо от организационно-правовой формы в порядке оптового оборота. Они подразделяются на оптовые цены субъекта хозяйствования и оптовые отпускные цены промышленности.

Оптовые цены предприятия — цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволяет им решать технические, экономические и социальные задачи:

$$Zonm.nped. = ИП + П,$$

где *Zonm.nped.* — оптовая цена предприятия,

ИП — издержки производства,

Л — прибыль.

Оптовую цену предприятия можно определить расчетным путем через коэффициент рентабельности, исчисленный по себестоимости (*Re*):

$$Zonm.nped. = Cn (1 + Re),$$

где $Re = (Rпф \times ОФ) / (Cп \times q)$;

Cп — полная себестоимость продукции;

Rпф — коэффициент рентабельности производственных фондов.

Оптовая (отпускная) цена промышленности — цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым торговым организациям:

$$Zonm.npoM. = Zonm.nped. + (Zonm.nped. \cdot x) \cdot мз \cdot НДС + Исо + Псо,$$

где *мз* — удельный вес материальных затрат в цене;

Исо — издержки сбытовых организаций;

Псо — прибыль сбытовых организаций.

Оптовые (отпускные) цены промышленности тесно связаны с оптовой торговлей, оптовые цены предприятия тяготеют к производству.

Закупочные цены — это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фирмами, населением. Закупочные цены — договорные, они устанавливаются по соглашению сторон.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям.

Розничная цена включает оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, НДС и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и прибыли:

$$Zpo3 = Zonm.npoM. + НДС + акциза + Иото + Пто,$$

где *Иото* — издержки обращения торговых организаций,

Пто — прибыль торговых организаций.

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

Наряду с перечисленными видами цен выделяют цены, непосредственно связанные с торговлей: аукционные, биржевые, договорные, справочные, скользящие.

Аукционная цена — цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены, так как отражает уникальные и редкие свойства и признаки товара и может зависеть от мастерства лица, производящего товар.

Биржевая цена — цена на товары, реализуемые в порядке биржевой торговли. Биржевая цена является свободной, зависит от спроса и объема сделки. Она котируется, т.е. определяется ее типовой уровень для сделки, публикуется в бюллетенях.

Контрактная цена — цена, зафиксированная в контракте. Контрактная цена может быть постоянной или индексироваться в соответствии с заключенным договором.

Престижная цена — высокая цена, предназначенная для привлечения рыночного сегмента, который более обеспокоен качеством товара, его привлекательностью и статусом, чем ценой.

Скользящая цена — цена на изделия с длительным сроком изготовления, рассчитываемая на основе принципа скользящего, позволяющая учитывать изменения в издержках производства, которые имеют место за период времени, необходимый для изготовления.

Справочная цена — вид цены оптового товарооборота во внутренней и международной торговле, выступающий для продавца и покупателя в качестве исходного пункта при определении конкретной цены, фиксируемой в документе сделки (при срочной продаже товаров). Ее публикуют специальные издания ООН.

Монопольная цена — это цена, по которой реализуют свои товары монополии. Монопольная цена может быть монопольно высокой и монопольно низкой. По монопольно высоким монополии реализуют свой товар, а по монопольно низким — покупают сырье, материалы и т.д.

Цены классифицируются в зависимости от территории действия. Выделяют цены:

- единые по стране, или поясные;
- региональные (местные).

Единые поясные цены устанавливаются только на базовые виды продукции, на которые распространяется государственное регулирование (энергоносители, газ, электроэнергия).

Региональные (местные) цены могут быть оптовые, закупочные, розничные. Они устанавливаются предприятиями-изготовителями, региональными органами власти и управления. Они ориентированы на издержки производства и реализации в данном регионе. К ним относятся жилищно-коммунальные, сбытовые услуги, а также цена на социально значимые товары (хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция).

Вопрос 8.9. Ценовая стратегия фирмы.

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

Предприятие может выбирать пассивную ценовую стратегию, следуя за «лидером в ценах» или основной массой производителей на рынке, или попытаться реализовать активную ценовую стратегию, учитывающую прежде всего его собственные интересы. Выбор ценовой стратегии, кроме того, во многом зависит от того, предлагает ли предприятие на рынке новый, модифицированный или традиционный товар.

При выпуске нового товара предприятие выбирает, как правило, одну из следующих ценовых стратегий.

Стратегия «снятия сливок». Суть ее заключается в том, что с самого начала появления нового товара на рынке на него устанавливается максимально высокая цена в расчете на потребителя, готового купить товар по такой цене. Снижение цен имеет место после того, как спадет первая волна спроса. Это позволяет расширить зону продажи — привлечь новых покупателей.

Такая стратегия имеет ряд преимуществ:

- высокая цена позволяет легко исправить ошибку в цене, так как покупатели более благосклонно относятся к снижению цены, нежели к ее повышению;
- высокая цена обеспечивает достаточно большой размер прибыли при относительно высоких издержках в первый период выпуска товара;
- повышенная цена позволяет сдерживать покупательский спрос, что имеет определенный смысл, так как при более низкой цене предприятие не смогло бы полностью удовлетворить потребности рынка в связи с ограниченностью своих производственных возможностей;
- высокая первоначальная цена способствует созданию имиджа качественного товара у покупателей, что может облегчить его реализацию в дальнейшем при снижении цены,
- повышенная цена способствует увеличению спроса в случае престижного товара.

Основным недостатком такой стратегии ценообразования является то, что высокая цена привлекает конкурентов — потенциальных производителей аналогичных товаров. Стратегия «снятия сливок» наиболее эффективна при некотором ограничении конкуренции. Условием успеха является также наличие достаточного спроса.

Стратегия проникновения (внедрения) на рынок. Для привлечения максимального числа покупателей предприятие устанавливает значительно более низкую цену, чем цены на рынке на аналогичные товары конкурентов. Это дает ему возможность привлечь максимальное число покупателей и способствует завоеванию рынка. Однако такая стратегия используется только в том случае, когда большие объемы производства позволяют возмещать общей массой прибыли ее потери на отдельном изделии. Реализация такой стратегии требует больших материальных затрат, чего не могут позволить себе мелкие и средние фирмы, поскольку они не располагают возможностями быстро расширить производство. Стратегия дает эффект при эластичном спросе, а также в том случае, если рост объемов производства обеспечивает снижение издержек.

Стратегия психологической цены основана на установлении такой цены, которая учитывает психологию покупателей, особенности их ценовосприятия. Обычно цена определяется в

размере чуть ниже круглой суммы, у покупателей при этом создается впечатление очень точного определения затрат на производство и невозможности обмана; более низкой цены, уступки покупателю и выигрыша для него. Учитывается также и тот психологический момент, что покупатели любят получать сдачу. На самом же деле в выигрыше оказывается продавец за счет увеличения количества проданной продукции и соответственно суммы полученной прибыли.

Стратегия следования за лидером в отрасли или на рынке предполагает, что цена на товар устанавливается исходя из цены, предлагаемой главным конкурентом, обычно ведущей фирмой отрасли, предприятием, доминирующим на рынке.

Нейтральная стратегия ценообразования исходит из того, что определение цены на новую продукцию осуществляется на основе учета фактических издержек ее производства, включая среднюю норму прибыли на рынке или в отрасли по формуле

$$Ц = C + A + P(C + A),$$

где C — издержки производства;

A — административные расходы;

P — средняя норма прибыли на рынке или в отрасли.

Стратегия установления престижной цены основана на установлении высоких цен на изделия очень высокого качества, обладающие уникальными свойствами.

Выбор одной из перечисленных стратегий осуществляет руководство предприятия в зависимости от целого ряда факторов:

- скорости выхода на рынок нового товара;
- доли рынка сбыта, контролируемой данной фирмой;
- характера реализуемого товара (степень новизны, взаимозаменяемость с другими товарами и т.д.);
- периода окупаемости капитальных вложений;
- конкретных условий рынка (степень монополизации, ценовая эластичность спроса, круг потребителей);
- положение фирмы в соответствующей отрасли (финансовое положение, связи с другими производителями и т.п.).

Ценовые стратегии на товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, могут также ориентироваться на различные виды цен.

Стратегия скользящей цены предполагает, что цена устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения и постепенно снижается по мере насыщения рынка (особенно оптовая цена, а розничная цена может быть относительно стабильной). Такой подход к установлению цены применяется чаще всего по изделиям массового спроса. В этом случае тесно взаимодействуют цены и объемы выпуска товаров: чем больше объем производства, тем больше у предприятия (фирмы) возможностей снизить издержки производства и в конечном счете цены. При данной стратегии ценообразования необходимо:

- помешать появлению на рынке конкурента;
- постоянно заботиться о повышении качества продукции;
- снижать издержки производства.

Долговременная цена устанавливается на товары массового спроса. Действует она, как правило, длительное время и слабо подвержена изменениям.

Цены по потребительского сегмента рынка устанавливаются на одни и те же виды товаров и услуг, которые реализуются различными социальными группами населения с неодинаковым уровнем доходов. Такие цены могут, например, устанавливаться на различные модификации легковых автомобилей, на авиабилеты и т.д. Важно при этом обеспечить правильное соотношение цен на различные изделия и услуги, что составляет определенную трудность.

Стратегия гибкой цены основана на ценах, которые быстро реагируют на изменения соотношения спроса и предложения на рынке. В частности, если имеют место сильные колебания спроса и предложения в относительно короткие сроки, то применение этого вида цен оправдано, например, при продаже некоторых продуктов питания (свежей рыбы, цветов и т.д.). Использование такой цены эффективно при небольшом числе уровней управленческой иерархии на предприятии, когда права по принятию решения по ценам делегированы самому нижнему уровню управления.

Стратегия преимущественной цены предусматривает определенное понижение цены на товары предприятия, которое занимает доминирующее положение (доля рынка — 70—80 %)

и может обеспечить значительное снижение издержек производства за счет увеличения объемов выпуска и экономии на расходах по реализации товаров. Основная задача предприятия — воспрепятствовать внедрению на рынок новых конкурентов, заставить их платить слишком большую цену за право на это, что по карману не каждому конкуренту.

Стратегия установления цен на изделия, снятые с производства, выпуск которых прекращен, предполагает не распродажу по сниженным ценам, а ориентацию на строго определенный круг потребителей, нуждающихся именно в этих товарах. В таком случае цены выше, чем на обычные товары. Например, при производстве запасных частей к легковым автомобилям и грузовикам самых разных марок и моделей (включая снятые с производства).

Существуют определенные особенности установления цен, обслуживающих внешнеторговый оборот. Внешнеторговые цены определяются, как правило, на базе цен основных мировых товарных рынков. На экспортируемые товары внутри страны устанавливаются специальные цены для поставки на экспорт. По некоторым видам дефицитной продукции при поставке на экспорт к ценам добавляется таможенная пошлина. На импортные потребительские товары во многих случаях устанавливаются свободные розничные цены исходя из соотношения спроса и предложения.

Ключевые термины и понятия

Калькуляция представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполненных работ, услуг по видам затрат.

Классификация затрат — это систематизация и группировка затрат по разным признакам.

Маржинальный доход равен разнице между выручкой от продаж и переменными затратами.

Монопольная цена — цена, по которой монополия реализует свой товар и покупает сырье, материалы.

Себестоимость характеризует общую величину затрат на производство и реализацию продукции в денежном выражении.

Смета затрат представляет собой сводный расчет, суммирующий все расходы на производство и сбыт продукции.

Структура себестоимости характеризует поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат.

Тактика ценообразования — это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач.

Цена — денежное выражение стоимости ценности (полезности) товара для потребителя.

Ценовая политика — механизм, модель принятия решений по ценам на основных типах рынка для достижения запланированных целей.

Экономические издержки — сумма бухгалтерских издержек и неявных (имплицитных) издержек.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит сущность издержек производства?
2. Что характеризует себестоимость продукции (работ, услуг)?
3. В чем значение группировки затрат по экономическим элементам?
4. В чем экономическое назначение классификации затрат по статьям расхода?
5. Какой признак положен в основу деления затрат на прямые и косвенные?
6. Укажите отличие калькуляции от сметы затрат.
7. Что характеризует критический (безубыточный) объем продаж?
8. Назовите функции цены.
9. Назовите группы факторов, влияющих на уровень цен.
10. На какие виды классифицируются цены по степени свободы от воздействия государства при их определении?
11. Какие ценовые стратегии используются субъектом хозяйствования в конкурентной борьбе?
12. В чем состоит регулирование цен?
13. Перечислите этапы ценообразования.
14. В чем состоит различие стратегии и тактики ценообразования?

15. Перечислите виды цен в зависимости от территории действия.
16. По каким признакам группируются затраты фирмы ?
17. Как изменяются переменные затраты с изменением объема производства ?
18. Что такое прямые и косвенные затраты ?
19. Какое значение имеет распределение затрат по местам возникновения.⁹
20. Как определяются показатели затрат на 1 рубль товарной продукции ?

Глава 9

Финансовые результаты и оценка финансового состояния фирмы

Вопрос 9.1. Финансовые результаты деятельности фирмы.

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятелен в выборе сферы бизнеса, формировании товарного ассортимента, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества.

Обществу нужны не рублевые эквиваленты, а конкретные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведенную и реализованную продукцию еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты — прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует

и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключая банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества — удовлетворение общественных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъекта.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяйственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличения прибыли. К внутренним факторам относятся: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплата, уровень цен на реализуемую продукцию, организация производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внешней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и др.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хозяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, технического, финансового и социального.

Прибыль как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства фирм перед бюджетом, банками и другими фирмами. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия фирмы. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расширением общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного обновления продукта и удержания доли производства и сбыта. Однако следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конкуренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимонопольная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех фирм, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна при соот-

ветствующих условиям сегодняшнего дня маркетинговым исследованиям рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от правильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных условий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

Вопрос 9.2. Формирование финансового результата в современных условиях. Состав балансовой прибыли.

Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности. Конечный финансовый результат деятельности — балансовая прибыль (убыток) отчетного периода. Общий финансовый результат — прибыль (убыток), которую получают балансированием общей суммы всех прибылей и убытков.

Выручка от реализации характеризует общий финансовый результат (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг), по выручке от реализации определяют рейтинг субъекта хозяйствования.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) включает: выручку от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг, строительных, научно-исследовательских работ; товаров в торговых, снабженческих и сбытовых фирмах; услуг по перевозке грузов и пассажиров в транспортных фирмах. Субъект хозяйствования может определять выручку от реализации по моменту отгрузки и по моменту поступления денежных средств на счета в банке или в кассу.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) характеризует прибыль от реализации. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)

является важным финансовым результатом. Этот результат используется при принятии управленческих решений.

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

В балансовую прибыль включают три основных элемента:

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

В балансовую прибыль по составу включают:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг;
- прибыль (убыток) от реализации товаров;
- прибыль (убыток) от реализации материальных оборотных средств;
- прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств;
- доходы и потери от валютных курсовых разниц;
- доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других фирм;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- расходы (потери), связанные с финансовыми операциями;
- суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) получают от основной деятельности, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в уставе и не запрещенных законодательством.

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

Финансовые результаты от внереализационных операций — это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанным с ре-

лизацией продукции, работ, услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пеней, неустоек и других санкций. Вне-реализационными доходами являются доходы:

- от долевого участия в других фирмах,
- от сдачи имущества в аренду (субаренду),
- от операций купли-продажи иностранной валюты,
- от предоставления в пользование прав интеллектуальной собственности и приравненных к ним средств,
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита и т.д.,
- в виде положительных курсовых разниц,
- в виде положительных разниц при переоценке имущества,
- в виде стоимости полученных материалов и иного имущества, при демонтаже или разборке при ликвидации основных средств и т.д.

К внереализационным результатам относятся потери и расходы:

- не компенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению и ликвидации стихийных бедствий,
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте,
- убытки по операциям прошлых лет,
- недостачи материальных ценностей, выявленных при инвентаризации.

В современных условиях величина прибыли носит прогнозный характер. Она определяется отдельно по всем видам деятельности. Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое внимание уделяется определению величины прибыли от реализации продукции (работ, услуг), так как она занимает наибольший удельный вес и наиболее стабильна. Распространенным методом планирования прибыли является метод прямого счета. Данный метод наиболее эффективен при выпуске небольшого товарного ассортимента продукции (работ, услуг). Он используется при обосновании нового или расширении действующего либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью мето-

да прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли (т.е. определение прибыли по каждой ассортиментной группе).

Вопрос 9.3. Механизм распределения использования доходов фирмы.

Различные стороны производственной, бытовой, снабженческой и финансовой деятельности получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования фирмы. Однако не вся получаемая прибыль остается фирме, так как она распределяется между обществом в лице государства и субъектом хозяйствования. Объектом распределения в любой фирме является балансовая прибыль. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования в рамках субъекта хозяйствования. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Принципы распределения определяет государство. Они отражены в законодательных актах и нормативных документах по налогообложению. Прибыль, получаемая субъектом хозяйствования, подвергается обложению налогом.

Для исчисления облагаемой налогом прибыли балансовая прибыль уменьшается на:

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

Обновление основного капитала является основой выхода из экономического кризиса хозяйствующих субъектов. С целью стимулирования развития технического прогресса субъектам хозяйствования предоставляются льготы, снижающие величину

ну налогооблагаемой прибыли, а следовательно, увеличивающие чистую прибыль. Облагаемая прибыль уменьшается на:

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

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

Балансовая прибыль уменьшается на вышеперечисленные льготы и характеризует величину налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль облагается налогом на прибыль по ставке 24%.

Разница между балансовой прибылью и суммой налога на прибыль характеризует чистую прибыль. Чистая прибыль количественно равна прибыли в распоряжении субъекта хозяйствования в том случае, если нет расходов, относимых на чистую прибыль. К расходам, относимым на чистую прибыль, относят все сверхнормативные расходы (превышение расходов на рекламу, на представительские расходы, на командировочные, превышение расходов по кредиту, по амортизации).

Чистая прибыль (прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования) поступает в распоряжение фирмы. Она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства, осуществление социальных программ, выплату дивидендов по акциям.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования необходимо учитывать состояние конкурентной среды. Конкурентная борьба определяет

необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала.

Для каждой организационно-правовой формы определен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования. Он основан на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности субъектов хозяйствования соответствующих форм собственности:

Определение направлений использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, структуры статей ее использования находится в компетенции самого субъекта хозяйствования. Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные (гуманитарные) цели, на финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы. Законодательство определяет размер резервного фонда не менее 15% от уставного капитала, размер ежегодных обязательных отчислений — не менее 5% от чистой прибыли. Он используется для покрытия убытков, а также для погашения облигаций и выкупа акций в случае отсутствия иных средств.

Порядок распределения и использования прибыли фиксируется в уставе и определяется положением. Основные принципы распределения отражены в учетной политике хозяйствующего субъекта. Расходование прибыли может осуществляться либо путем непосредственно финансирования расходов из прибыли, либо путем предварительного формирования за счет прибыли различных фондов, средства которых затем используются по назначению. В целях использования прибыли создаются фонды: резервный, потребления и социальной сферы, акционирования работников, т.е. дивидендов.

В течение года субъект хозяйствования направляет на текущие нужды прибыль в соответствии с их назначением, иными словами, расходует прибыль прошлых лет. Из прибыли отчетного года выплачиваются налоги и другие обязательные платежи. Затем составляется смета расходования прибыли на

предстоящий год, которая включает в себя следующие элементы расходования:

- налоги, сборы, платежи, относимые на прибыль, в распоряжение субъекта хозяйствования;
- оплата процентов по ссудам и займам;
- все сверхнормативные расходы относимые на чистую прибыль;
- материальное поощрение персонала;
- финансирование социальной сферы.

Часть прибыли может быть нераспределенной (это дополнительный финансовый резерв, который может быть использован для пополнения фондов и увеличения уставного капитала).

Субъект хозяйствования может иметь убытки, которые покрываются за счет прибыли отчетного года, нераспределенной прибыли прошлых лет, средств резервного фонда и взносов акционеров.

Распределение чистой прибыли — это вопрос инвестиционной и технической политики субъектов хозяйствования, в акционерных обществах это еще и вопрос дивидендной политики.

Капитализация чистой прибыли позволяет расширить деятельность за счет собственных более дешевых источников финансирования. При этом снижаются расходы на привлечение дополнительных источников, на выпуск новых акций.

Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста собственного капитала, но и оценить запас финансовой прочности, т.е. оборачиваемость всех активов, рентабельность продаж. Темпы роста производства зависят не только от спроса, рынков сбыта, мощностей, но и от состояния финансовых ресурсов, структуры капитала и других факторов.

Распределение прибыли в фирмах различных организационных форм имеет свои особенности. Прибыль полного товарищества распределяется между участниками в соответствии с учредительным договором, в котором определяются доли его участников. Каждый участник, получив часть прибыли, учитывает ее в качестве внереализационного дохода и с общей суммы в установленном порядке исчисляет налог, который

вносит в бюджет. При недостаточности прибыли вкладчики получают меньший процент прибыли на свой вклад, либо недостающая часть прибыли может быть выплачена в следующем году.

В командитном товариществе с балансовой прибыли вносится налог на прибыль для юридических лиц. После этого часть прибыли направляется вкладчикам в доле, соответствующей их вкладу в капитал товарищества, затем прибыль направляется на техническое и социальное развитие. Остаток прибыли распределяется между действительными членами (полными товарищами). В том случае, если прибыль получена не в полном объеме или не получена вовсе, возможны разные варианты.

При убытках необходимо продать часть имущества и отдать вкладчикам их долю прибыли.

При недостаточности средств может быть принято решение о невыплате пайщикам прибыли.

Прибыль общества с ограниченной ответственностью (ООО) облагается налогом и распределяется в порядке, установленном для юридических лиц. Каждому участнику выплачивается доля прибыли, которая соответствует его вкладу в уставный капитал, после внесения в бюджет налогов, других платежей, после направления прибыли на развитие производства и материальное поощрение персонала.

В акционерных обществах механизм распределения и порядок выплаты дивидендов отражен в уставе общества. Особенностью распределения прибыли в акционерных обществах является формирование резервного и других фондов, которые предназначаются для покрытия убытков и в случае низкой прибыли отчетного года для выплаты доходов по ценным бумагам. Часть прибыли, используемой на накопление, может быть направлена на увеличение уставного капитала или в качестве вноса в уставный капитал дочернего общества. Возможно использование части прибыли для распределения между работниками в виде денежных средств или акций.

В целях развития производства при недостаточности прибыли может быть принято решение о reinvestировании дивидендов по простым акциями и о невыплате доходов их владельцам. Важнейшим моментом финансового планирования

является распределение прибыли на инвестируемую часть и дивиденды, так как от этого зависит развитие акционерного общества и его возможности выплачивать дивиденды в будущем. Высокие дивиденды ведут к «проеданию» основного капитала, низкие — снижают рыночный курс акций.

Государственные унитарные предприятия обладают определенной самостоятельностью в плане распределения прибыли. Размер прибыли, перечисляемой в бюджет, определяется в уставе при образовании такого предприятия. Прибыль, изымаемая государством, выступает не в виде налогов и сборов, а в виде арендной платы, уплачиваемой арендатором (фирмой) собственнику (государству) за пользование имуществом.

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

Вопрос 9.4. Рентабельность фирмы.

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса. Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности.

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат — прибыль — сопоставляется с затратами или с используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Соизмерение прибыли с затратами или ресурсами характеризует рентабельность. Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, а следовательно, может использоваться при сравнении различных субъектов хозяйствования. Показатели рентабельности позволяют оце-

нить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, и показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества.

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования является рентабельность продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работы и услуги, т. е. насколько правильно субъект хозяйствования определил товарный ассортимент и товарную стратегию. **Рентабельность продаж** характеризует **отношение прибыли к величине выручки** от реализации продукции (работ, услуг), **выраженное в процентах:**

$$R_{\text{продаж}} = \frac{Пч}{V_{\text{пр}}} \times 100\%,$$

где $Пч$ — чистая прибыль,

$V_{\text{пр}}$ — объем реализованной продукции, работ, услуг.

Одним из условий процветания фирм является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на реализуемые товары. Однако данный процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, роль дефлятора цены в формировании доходности понижается. Это переключает сферу усилий руководства на контроль за внутренними факторами роста прибыли, снижением материалоемкости, трудоемкости, повышением фондоотдачи основных фондов и изменение объема, качества и структуры продукции, на уровень организации и управления, на структуру капитала и его источников, на прибыль по видам деятельности и ее использования.

Фирма может выпускать несколько видов продукции. Чтобы определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции, необходимо:

- определить удельный вес каждого вида продукции в объеме реализации;
- рассчитать индивидуальные показатели рентабельности;
- определить величину влияния рентабельности отдельных изделий на ее среднюю величину;

Для этого необходимо значение индивидуальной рентабельности умножить на долю изделий в общем объеме реализованной продукции:

$$Y_{\text{продаж}} = \sum_{i=1}^n Ri q_i,$$

где Ri — рентабельность i -го вида изделия;

q_i — доля i -го вида продукции в общем объеме реализации;

n — количество выпускаемых изделий.

Рентабельность капитала характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля средства фирмы.

Основными показателями рентабельности капитала являются:

- рентабельность активов (имущества);
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность собственного капитала.

Рентабельность имущества = Прибыль в распоряжении фирмы / Средняя величина активов \times 100 %.

Рентабельность имущества показывает, сколько единиц прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источника привлечения средств.

Под прибылью в распоряжении фирмы понимают прибыль, остающуюся после оплаты налогов и погашения расходов, относимых на чистую прибыль:

Рентабельность текущих активов = Прибыль в распоряжении фирмы / Средняя величина текущих активов \times 100 %.

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

Рентабельность собственного капитала = Пб, (Пч) или П р.п. / Источники собственных средств \times 100 %.

Данный показатель характеризует величину прибыли на 1 рубль собственных средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала играет важную роль при оценке уровня котировки акций на бирже.

Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением внешних источников финансирования. Если заемные средства приносят большие прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность фирмы должно быть оценено отрицательно:

Rule — Пб(Пч)/Источники инвестиционных средств.

Вопрос 9.5. Финансовая отчетность фирмы и ее значение.

Представление об эффективности работы любой фирмы дает финансовая отчетность.

Отчетность фирмы представляет собой систему показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период. Отчетность включает таблицы, которые составляют по данным бухгалтерского, статистического и оперативного учета. Она является завершающим этапом учетной работы.

Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования тех или иных управленческих решений (получение кредита, надежность деловых связей и т.д.). Финансовая отчетность должна удовлетворять требованиям внутренних и внешних пользователей.

Данные отчетности используются внешними пользователями для оценки эффективности деятельности организации, а также для экономического анализа в самой организации. Вместе с тем отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью и служит исходной базой для последующего планирования. Отчетность должна быть достоверной, своевременной. В ней должна обеспечиваться сопоставимость отчетных показателей с данными за прошлые периоды.

Организации составляют отчеты по формам и инструкциям (указаниям), утвержденным Минфином и Госкомстатом

Российской Федерации. Единая система показателей отчетности организации позволяет составлять отчетные сводки по отдельным отраслям, экономическим районам, республикам и по всему народному хозяйству в целом.

Отчетность организаций классифицируют по видам, периодичности составления, степени обобщения отчетных данных.

По видам отчетность подразделяется на бухгалтерскую, статистическую и оперативную.

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Составляют ее по данным бухгалтерского учета.

По степени обобщения отчетных данных различают отчеты *первичные*, составляемые фирмами, и *сводные*, которые составляют вышестоящие организации на основании первичных отчетов.

В настоящее время организации представляют в обязательном порядке промежуточную и годовую бухгалтерскую отчетность.

Промежуточная бухгалтерская отчетность включает:

форму №1 «Бухгалтерский баланс»;

форму №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Кроме указанных форм, в составе промежуточной бухгалтерской отчетности организации могут представлять иные отчетные формы (отчет о движении денежных средств и др.), а также пояснительную записку, входящую в состав годовой отчетности.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ от 21.11.96 и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций», за исключением отчетности бюджетных организаций, состоит из:

а) бухгалтерского баланса;

б) отчета о прибылях и убытках;

в) приложений к ним, предусмотренных нормативными актами;

г) аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту;

д) пояснительной записки.

Рекомендуемые формы бухгалтерской отчетности организаций, а также указания о порядке их заполнения утверждаются Министерством финансов Российской Федерации.

В пояснительной записке может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности у клиентов, пользующихся услугами организации, и др.; степень выполнения плана, обеспечение заданных темпов роста; уровень эффективности использования ресурсов организации и др. Целесообразно включение в пояснительную записку данных о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описаний будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятиях и другой информации, интересующей возможных пользователей годовой бухгалтерской отчетности.

Все большая ориентация отечественной бухгалтерской отчетности на внешних пользователей, а также на предоставление достаточно детальной информации акционерам существенно приблизила ее к отчетности западных стран.

Годовая бухгалтерская отчетность в соответствии с Приказом Минфина РФ № 4 от 13.01.2000 включает:

- бухгалтерский баланс — форма № 1;
- отчет о прибылях и убытках — форма № 2;
- отчет об изменениях капитала — форма № 3;
- отчет о движении денежных средств — форма № 4;
- приложение к бухгалтерскому балансу — форма № 5;
- отчет о целевом использовании полученных средств — форма № 6;
- пояснительную записку;
- специализированные формы, устанавливаемые министерствами и ведомствами Российской Федерации, для организаций системы по согласованию соответственно с министерствами финансов Российской Федерации и республик;
- итоговую часть аудиторского заключения.

Субъекты малого предпринимательства, не применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности и

не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности, могут не представлять в составе годовой бухгалтерской отчетности отчеты об изменениях капитала и движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу (ф. № 3, 4 и 5) и пояснительную записку.

Если указанные субъекты малого предпринимательства обязаны проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности, то они также могут не представлять в составе годовой бухгалтерской отчетности формы № 3, 4 и 5, если отсутствуют соответствующие данные.

Некоммерческие организации имеют право не представлять в составе годовой бухгалтерской отчетности движения денежных средств (ф. № 4), а также при отсутствии соответствующих данных — отчет об изменениях капитала (ф. № 3) и Приложение к бухгалтерскому балансу (ф. № 5).

Общественные организации (объединения), не осуществляющие предпринимательскую деятельность и не имеющие кроме выбывшего имущества оборотов по продаже товаров (работ, услуг), промежуточную бухгалтерскую отчетность не составляют. Указанные организации в составе годовой бухгалтерской отчетности не представляют отчеты об изменениях капитала и о движении денежных средств (ф. № 3 и 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (ф. № 5) и пояснительную записку.

Требования к информации, формируемой в бухгалтерской отчетности, определены Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и Положением «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).

Эти требования следующие: достоверность и полнота, нейтральность, целостность, последовательность, сопоставимость, соблюдение отчетного периода, правильность оформления. Они являются дополнительными по отношению к допущениям и требованиям, раскрытым в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/98).

Требование нейтральности означает, что при формировании бухгалтерской отчетности должна быть обеспечена нейтральность информации, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими.

Требование целостности означает необходимость включения в бухгалтерскую отчетность данных обо всех хозяйственных операциях, осуществленных как организацией в целом, так и ее филиалами, представительствами и иными подразделениями, в том числе выделенными на отдельные балансы.

Требование соблюдения отчетного периода означает, что в качестве отчетного периода в России принят период с 1 января по 31 декабря включительно, т.е. отчетный год совпадает с календарным. Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода (31 декабря для годового бухгалтерского отчета и другие последние дни месяцев для периодической бухгалтерской отчетности, например, для отчетности за январь-февраль в високосные годы — 29 февраля).

Требование правильного оформления связано с соблюдением формальных принципов отчетности: составление ее на русском языке, в валюте Российской Федерации (в рублях), подписание руководителем организации и специалистом, ведущим бухгалтерский учет (главным бухгалтером и т.п.).

Составлению отчетности должна предшествовать значительная подготовительная работа, осуществляемая по заранее составленному специальному графику. Важным этапом подготовительной работы составления отчетности является закрытие в конце отчетного периода всех операционных счетов: калькуляционных, собирательно-распределительных, сопоставляющих, финансово-результативных. До начала этой работы должны быть осуществлены все бухгалтерские записи на синтетических и аналитических счетах (включая результаты инвентаризации), проверена правильность этих записей.

При составлении форм бухгалтерской отчетности используются в основном данные главной книги. Порядок составления отчетных форм подробно изложен в Методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности.

Отчетным годом для всех организаций считается период с 1 января по 31 декабря включительно.

Первым отчетным годом для создаваемых организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря включительно. Вновь созданным организациям

после 1 октября разрешается считать первым отчетным годом период с даты их государственной регистрации по 31 декабря следующего года включительно.

Исправления ошибок в бухгалтерской отчетности подтверждаются подписью лиц, ее подписавших, с указанием даты исправления.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером организации. В организации, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией или специалистом, бухгалтерская отчетность подписывается руководителем этой организации и специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Основным источником информации для проведения финансового анализа является бухгалтерский баланс. Он является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния. Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств хозяйствующего субъекта на определенную дату. Его составляют на основе данных об остатках по дебету и кредиту синтетических счетов и субсчетов на начало и конец периода, взятых из главной книги.

При журнально-ордерной форме учета обороты по кредиту каждого счета записывают в главную книгу только из журналов-ордеров. Обороты по дебету отдельных счетов собирают в главной книге из нескольких журналов-ордеров в разрезе корреспондирующих счетов.

В бухгалтерском балансе фиксируется стоимость (денежное выражение) остатков внеоборотных и оборотных активов капитала, фондов, прибыли, кредитов и займов, кредиторской задолженности и прочих пассивов. Баланс содержит обобщенную информацию о состоянии хозяйственных средств предприятия, входящих в актив, и источников их образования, составляющих пассив. Эта информация представляется «на начало года» и «на конец года», что и дает возможность анализа, сопоставления показателей, выявления их роста или снижения. Однако отражение в балансе только остатков не дает возможности ответить на все вопросы собственников и прочих заинтересованных служб. Нужны дополнительные подробные сведения не только об остатках, но и о движении хо-

зяйственных средств и их источников. Это достигается подготовкой следующих форм отчетности.

Конкретизация содержания баланса по годам осуществляется приказами Минфина РФ по квартальной и годовой отчетности. Например, содержание бухгалтерского баланса за 2000 отчетный год определено Приказом Минфина РФ № 4 от 13.01.2000 г.

Отчет о прибылях и убытках (ф. № 2) содержит в своих разделах сведения за отчетный и предыдущий периоды:

1) о прибыли (убытках) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (из выручки нетто вычитают себестоимость продажи товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие и управленческие расходы, если они по учетной политике выделяются из производственной себестоимости и списываются на счета реализаций);

2) об операционных доходах и расходах с выделением процентов к получению и уплате (сумм процентов по ценным бумагам и сумм, причитающихся от банков за пользование остатками средств на счетах организации), доходов от участия в других организациях и прочих операционных доходов и расходов;

3) о внереализационных доходах и расходах, прибыли (убытках) до налогообложения, налоге на прибыль и иных аналогичных платежах, о прибыли (убытках) от обычной деятельности;

4) о чрезвычайных доходах и расходах и чистой (нераспределенной) прибыли (убытках) отчетного периода, которую получают прибавлением к прибыли от обычной деятельности чрезвычайных доходов и вычитанием из полученной суммы чрезвычайных расходов.

Справочно в отчете приводятся данные за отчетный и предшествующий периоды о дивидендах, приходящихся на одну привилегированную и обычную акцию, и о предполагаемых в следующем году доходах на одну привилегированную и обычную акцию.

В расшифровке отдельных прибылей и убытков приводятся данные за отчетный и предшествующий периоды об отдельных видах прибылей и убытков (штрафы, пени, неустойки;

прибыль (убытки) прошлых лет; курсовые разницы по операциям в иностранной валюте и др.).

Отчет об изменениях капитала (ф. № 3) состоит из четырех разделов и справки.

В разделе 1 «Капитал» показывают остаток на начало года, поступление, расход (использование) и остаток на конец года составных частей собственного капитала (уставного и добавочного капитала, резервного фонда, нераспределенной прибыли прошлых лет, фондов социальной сферы, целевых финансирования и поступлений).

В разделе 2 «Резервы предстоящих расходов» и в разделе 3 «Оценочные резервы» показывают остатки на начало и конец отчетного периода и движение имеющихся в организации резервов предстоящих расходов и оценочных резервов.

В разделе 4 «Изменение капитала» содержатся сведения за отчетный и предшествующий периоды о величине капитала на начало периода, его увеличении (по направлениям), уменьшении (по направлениям) и величине капитала на конец отчетного периода.

В «Справках» указываются данные о чистых активах на начало и конец отчетного года и о полученных из бюджета и внебюджетных фондов, средствах на расходы по обычным видам деятельности и на расходы по капитальным вложениям во внеоборотные активы (по направлениям расходов за отчетный и предыдущие годы).

Форма № 4 «Отчет о движении денежных средств». В отчете о движении денежных средств справочно приводятся данные о поступлении в отчетном периоде денежных средств по наличному расчету с указанием сумм расчетов с юридическими и физическими лицами, а также данные о поступлении денежных средств по наличному расчету с применением контрольно-кассовых машин и бланков строгой отчетности. Кроме того, в отчете должны быть указаны данные о суммах денежных средств, сданных организацией в банк, и о суммах, полученных в кассу из банка.

Перечень показателей, содержащихся в форме № 4, позволяет провести детальный анализ денежных потоков организации за отчетный период, а на основе данных за ряд отчетных периодов можно изучить положительные или отрицательные

тенденции их поступления. Анализ денежных средств проводится прямым и косвенным методами. Прямой метод основан на сравнении показателей, исчисления и оценки необходимых величин (абсолютных и относительных отклонений, темпов роста и прироста и оттока денежных средств в общем объеме денежных потоков за отчетный период), а также оценки динамики исследуемых показателей. Косвенный метод имеет целью установление соответствия между суммой чистой прибыли (строка 190 формы №2) и суммой изменения остатка денежных средств за отчетный период (строка 260 минус строка 010 формы № 4). Неравенство этих двух показателей абсолютно объективно и объясняется тем, что чистая прибыль определяется в соответствующем отчете методом начисления, а остатки денежных средств — кассовым методом, лежащим в основе формирования данных отчета о движении денежных средств.

Косвенный метод, заключающийся в корректировке суммы чистой прибыли отчетного периода, позволяет рассчитать и оценить влияние различных факторов на рост (уменьшение) остатка денежных средств во взаимосвязи с изменением показателей, формирующих финансовые результаты деятельности организации.

После проведения ряда необходимых корректировок величина чистой прибыли отчетного периода становится равной приросту остатка денежных средств за анализируемый период.

Форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» состоит из семи разделов.

В разделе 1 «Движение заемных средств» показываются остатки на начало и конец отчетного периода и полученные и погашенные долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты с выделением не погашенных в срок.

В разделе 2 «Дебиторская и кредиторская задолженность» содержатся данные об остатках и движении за год по краткосрочной и долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженностям с выделением просроченной и отдельно длительностью свыше трех месяцев, а также данные о полученных и выданных обеспечениях. В справке к разделу 2 содержатся сведения на начало и конец отчетного года о движении векселей выданных и полученных, с выделением просроченных, и

дебиторской задолженности по поставленной продукции (работам, услугам) по фактической себестоимости. В конце раздела указываются организации, имеющие наибольшую дебиторскую и кредиторскую задолженность на конец года, в том числе длительностью свыше трех месяцев.

В разделе 3 «Амортизационное имущество» отражены остатки на начало и конец отчетного года, и данные о поступлении и выбытии по каждому виду нематериальных активов и основных средств и имуществу для передачи в лизинг и предоставляемому по договору проката.

В справке к разделу 3 содержатся данные на начало и конец отчетного года об имуществе, переданном в аренду и переведенном на консервацию, а также о начисленной сумме амортизации по нематериальным активам, основным средствам и доходным вложениям в материальные ценности. В конце справки приведен результат по индексации в связи с переоценкой основных средств (по первоначальной стоимости и амортизации), сведения об имуществе, находящемся в залоге, и стоимости имущества, по которому амортизация не начисляется (с выделением нематериальных активов и основных средств).

В разделе 4 «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений» содержатся сведения о собственных средствах организации и привлеченных средствах по их видам (остатки на начало и конец отчетного года, начислено, использовано). В конце раздела справочно приводятся данные о незавершенном строительстве и инвестициях в дочерние и зависимые общества.

В разделе 5 «Финансовые вложения» указаны суммы остатков на начало и конец отчетного года по каждому виду долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

В разделе 6 «Расходы по обычным видам деятельности» отражены затраты по элементам за отчетный и предыдущий годы и об изменении остатков незавершенного производства, расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов.

В разделе 7 «Социальные показатели» приводятся данные об отчислениях в государственные внебюджетные фонды (по каждому их виду) и отчислениях в негосударственные пенсионные фонды (по показателям: причитаются по расчету, из-

расходовано, перечислено в фонды). Кроме того, в разделе содержатся сведения о причитающихся по расчету страховых взносов по договорам добровольного страхования, о среднесписочной численности работников, денежных выплатах и поощрениях, не связанных с производством продукции, о выполнении работ и оказании услуг, и о доходах по акциям и вкладам в имущество организации.

«Отчет о целевом использовании полученных средств» (ф. № 6) содержит данные за отчетный и предыдущий годы об остатке средств на начало года, поступлений средств по их видам (вступительные, членские, добровольные взносы, доходы от предпринимательской деятельности и пр.), использовании средств по их видам (расходы на целевые мероприятия — социальная и благотворительная помощь, проведение конференций, семинаров и т.п., иные мероприятия; расходы на содержание аппарата управления — на оплату труда, на командировки и деловые поездки и т.п.; на приобретение основных средств на конец года).

Пояснительная записка к годовой бухгалтерской отчетности должна содержать существенную информацию об организации, ее финансовом положении, сопоставимости данных за отчетный и предшествующий ему годы, методах оценки и существенных статьях бухгалтерской отчетности.

Все большая ориентация отечественной бухгалтерской отчетности на внешних пользователей, а также на предоставление достаточно детальной информации акционерам существенно приблизила ее к отчетности западных стран.

Организации обязаны представить квартальную бухгалтерскую отчетность в течение 30 дней по окончании квартала, а годовую — в течение 90 дней по окончании года, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Вопрос 9.6. Оценка финансовой устойчивости фирмы.

Текущая платежеспособность выступает внешним проявлением финансового состояния фирмы. Финансовая устойчивость — внутренняя сторона платежеспособности, обеспечивающая стабильную платежеспособность в длительной

перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, денежных потоков.

Анализ финансовой устойчивости основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции трудно привести в сопоставимый вид.

Они рассчитываются в виде соотношения абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет.

Кроме того, для оценки финансового состояния необходимо использовать экспертные оценки величин, характеризующие оптимальные или критические (пороговые), с точки зрения устойчивости финансового состояния, значения показателей. Определить значение этих коэффициентов за истекший период, сделать вывод о том, как изменились отдельные характеристики финансового состояния за отчетный год.

Для оценки используется система финансовых показателей (коэффициентов):

1. Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость фирмы, является коэффициент автономии (минимальное пороговое значение 0,5):

$$Ka = \frac{\text{Общая сумма собственных источников финансирования}}{\text{Общий итог баланса}}$$

2. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (нормальное значение меньше 0,5):

$$Kz/c2 = \frac{\text{Общая сумма заемных средств}}{\text{Общая сумма собственных источников}}$$

3. Коэффициент маневренности (оптимальное значение более 0,5):

$$Km = \frac{\text{Собственные оборотные средства фирмы}}{\text{Сумма собственных и долгосрочных заемных средств}}$$

4. Коэффициент мобильности всех средств фирмы:

$$Km.c. = \frac{\text{Стоимость оборотных средств}}{\text{Стоимость всего имущества}}$$

5. Коэффициент мобильности оборотных средств фирмы:

$$Km.o.c \wedge \frac{\text{Величина денежных средств краткосрочных финансовых вложений}}{\text{Стоимость оборотных средств}}$$

6. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками средств для их формирования (нормальное значение более 0,6—0,8):

$Кз.з = \frac{\text{Сумма собственных и долгосрочных заемных средств}}{\text{Стоимость запасов и затрат}}$.

7. Коэффициент имущества производственного назначения (нормальное значение более 0,5):

$Ки.п.п = \frac{\text{Сумма основных средств, капитальных вложений, незавершенного производства, запасов, оборудования}}{\text{Стоимость всего имущества}}$.

8. Коэффициент материальных оборотных средств:

$Км.о.с = \frac{\text{Стоимость запасов и затрат}}{\text{Итого баланса}}$.

9. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств:

$Кд.п.з = \frac{\text{Сумма долгосрочных кредитов и заемных средств}}{\text{Сумма долгосрочных займов и собственных средств}}$.

10. Коэффициент краткосрочной задолженности:

$Кк.з = \frac{\text{Сумма краткосрочных обязательств}}{\text{Сумма внешних обязательств}}$.

11. Коэффициент кредиторской задолженности:

$Ккр.з = \frac{\text{Сумма кредиторской задолженности}}{\text{Общая сумма внешних обязательств}}$.

12. Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат:

$Ка.з.з = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Сумма основных источников формирования запасов и затрат}}$.

Оттого, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение хозяйствующего субъекта. Для точной и полной характеристики финансового состояния и тенденции его изменения достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов.

Основными показателями, характеризующими финансовую устойчивость, являются:

- *коэффициент финансовой автономии*. Он определяется как отношение общей суммы собственных источников финансирования к общему итогу баланса (%);
- *коэффициент финансовой зависимости* определяющий как отношение заемного капитала к общему итогу баланса i

- *коэффициент финансового риска*, который определяется как отношение общей суммы заемных средств к общей сумме собственных источников;
- *коэффициент текущей задолженности* — отношение краткосрочных финансовых обязательств к итогу баланса;
- *коэффициент долгосрочной финансовой независимости* — отношение собственного и долгосрочного заемного капитала к итогу баланса;
- *коэффициент покрытия долгов собственным капиталом* (коэффициент платежеспособности) — отношение собственного капитала к заемному.

Чем выше уровень первого показателя и ниже второго и третьего показателя, тем устойчивее финансовое состояние хозяйствующего субъекта, меньше степень финансового риска (табл. 5).

Таблица 5

Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Уровень показателя		
	На нач. отч. периода	На кон. отч. периода	Изменения
1. Коэффициент автономии фирмы, %	30 480/63 380 x 100% = 48,09	254 840/397 440 x 100% = 64,12	+ 16,03
2. Коэффициент финансовой зависимости, %	32 900/63 380 x 100% = 51,91	142 600/397 440 x 100% = 35,88	-16,03
3. Коэффициент финансового риска	32 900/30 480* x 100% = 1,08	142 600/254 840 x 100% = 0,56	-0,52

На основе данных табл. 5 можно сделать вывод о том, что доля собственного капитала возросла с 48,09% на начало года до 64,12% на конец года на 16,03 пункта.

Доля заемного капитала за этот период сократилась с 51,91 до 35,88%.

Коэффициент финансового риска снизился на 0,52 пункта. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость фирмы от внешних источников снизилась.

Величина финансового риска зависит от доли заемного капитала в общей сумме активов, доли основного капитала в общей сумме активов, соотношения оборотного и основного

капиталов, доли собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала и доли собственного оборотного капитала в формировании текущих активов.

Расчет влияния факторов определяют способом цепных подстановок.

Оценка капитала может быть разной в зависимости от пользователей информации.

Для кредиторов более надежна ситуация, при которой доля собственного капитала у клиента высокая. Это исключает финансовый риск.

Хозяйствующий субъект заинтересован в привлечении заемных средств, так как:

- расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств, что повышает рентабельность фирмы;
- проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую прибыль.

Вопрос 9.7. Оценка платежеспособности фирмы.

В процессе операционной и иной деятельности изменяется структура средств и источников их формирования, их наличие и потребность в финансовых ресурсах и их наличие.

В условиях экономической обособленности и самостоятельности хозяйствующие субъекты обязаны в любом периоде времени иметь возможность срочно погашать свои внешние обязательства, т.е. быть платежеспособными, или краткосрочные обязательства, т.е. быть ликвидными.

Хозяйствующий субъект считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Хозяйствующий субъект является ликвидным, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в связи с усилением потребности в финансовых ресурсах и необходимостью оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта.

Ликвидность баланса означает степень покрытия обязательств его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность активов — величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Ликвидность хозяйствующего субъекта — более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств за счет внутренних источников (реализации активов), но хозяйствующий субъект может привлекать заемные средства при условии его кредитоспособности, высокого уровня инвестиционной привлекательности и соответствующего имиджа.

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так перспективы.

Ликвидность баланса является основой платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта. Ликвидность — это способ поддержания платежеспособности.

Для хозяйствующего субъекта более важным является наличие денежных средств нежели прибыли. Их отсутствие на счетах в банке в силу объективных особенностей кругооборота средств может привести к кризисному финансовому состоянию.

В качестве источника информации для большинства хозяйствующих субъектов выступают годовые и квартальные отчеты по основной деятельности хозяйствующего субъекта (ф. № 1).

Активы баланса группируются по их превращению в денежные средства и располагаются в порядке убывания ликвидности. Обязательства по пассиву группируются по срокам их погашения и располагаются в порядке возрастания сроков.

Существуют разные методики разбивки статей актива на группы по степени ликвидности и обязательств пассива баланса на группы по степени срочности предстоящей оплаты. Для группировки статей баланса по группам можно использовать один из предложенных вариантов.

Первый вариант предложен А.Д.Шереметом и Р.С.Сайфулиным.

К первой группе наиболее ликвидных активов (А1) относят денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

Ко второй группе быстро реализуемых активов (А2) — дебиторскую задолженность и прочие активы.

К третьей группе медленно реализуемых активов (А3) относят статьи раздела 2 актива «Запасы и затраты» (за исключением «Расходов будущих периодов»), а также статьи из раздела 1 актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других фирм) и «Расчеты с поставщиками».

К четвертой группе труднореализуемых активов (А4) относят статьи раздела 1 актива баланса «Основные средства и иные внеоборотные активы», за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу. В эту группу из статьи «Долгосрочные финансовые вложения» входят «Вложения в уставные фонды других фирм».

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты. К наиболее срочным обязательствам (П1) относятся кредиторская задолженность (статьи раздела 5 пассива баланса), а также ссуды, не погашенные в срок, из справки 2 формы № 5.

К краткосрочным пассивам (П2) относятся краткосрочные кредиты и заемные средства.

К долгосрочным пассивам (П3) относятся долгосрочные кредиты и заемные средства.

К постоянным пассивам (П4) относятся статьи раздела 3 пассива баланса «Источники собственных средств» (капитал и резервы).

Для сохранения баланса актива и пассива итога данной группы уменьшается на величину по статье «Расходы будущих периодов» — строка 216 — и увеличиваются на строки 630—660 баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

- в $A1 > П1$,
- $A2 > П2$,
- $A3 > П3$,
- $A4 < П4$.

Четвертое неравенство носит балансирующий характер, так как выполнение трех первых неравенств влечет выполнение и четвертого неравенства. Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о наличии у хозяйствующего субъекта собственных оборотных средств.

Второй вариант проведения аналитических работ по оценке ликвидности баланса фирмы (У.В.Савицкая) предлагает следующую группировку статей актива по степени ликвидности:

1. Наиболее мобильные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.
2. Мобильные активы: готовая продукция, товары отгруженные, дебиторская задолженность.
3. Наименее мобильные активы: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Соответственно на три группы разбиваются и платежные обязательства фирмы:

1. Задолженность, сроки оплаты которой уже наступили.
2. Задолженность, которую следует погасить в ближайшее время.
3. Долгосрочная задолженность.

Для оценки изменения степени платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта необходимо сравнить показатели балансового отчета по разным группам актива и обязательств.

Классификация активов по уровню ликвидности и пассивов по степени срочности

Актив	На начало отчетного года	На конец отчетного года	Пассив	На начало отчетного года	На конец отчетного года	Платежный излишек или недостаток	
						На нач. отч. года	На конец отч. года
1. Наиболее ликвидные активы	3084	32472	1. Наиболее срочные обязательства	3388	86208	—304	—53736
2. Быстрореализуемые активы	22816	81144	2. Краткосрочные пассивы	14400	44000	+8416	+37144
3. Медленнореализуемые активы	16604	124056	3. Долгосрочные пассивы	15120	12392	+1484	+111664
4. Труднореализуемые активы	20876	159768	4. Постоянные пассивы	30480	254840	—9604	—95072
Баланс	63380	397440	Баланс	63380	397440		

Исходя из расчетов, приведенных в таблице 6, следует, что у хозяйствующего субъекта очень низкая текущая ликвидность, т.е. низкая платежеспособность. Данный вывод можно сделать, сравнивая наиболее ликвидные средства и быстрореализуемые активы с наиболее срочными Обязательствами и краткосрочными пассивами.

На начало года она составляла 8416 тыс. руб. (соблюдалось соотношение $A1, A2 > P1, P2$). На конец года она снизилась и составила 16 592 тыс. руб. — неплатежеспособность.

Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность.

На начало и конец года соотношение ликвидности выполняется: активы превышают пассивы на начало года на 1484 тыс. руб., а на конец года — на 111 664 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что с учетом будущих поступлений и платежей хозяйствующий субъект сможет обеспечить свою платежеспособность и ликвидность.

Для более точной оценки платежеспособности исчисляется величина чистых активов и анализируется их динамика.

Чистые активы представляют собой превышение активов над пассивами, принимаемыми в расчет.

В активы, принимаемые в расчет, включается имущество, за исключением НДС, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал и балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров.

Пассивы, участвующие в расчете, включают часть собственных обязательств (целевые финансирование и поступления), все внешние обязательства, расчеты и резервы предстоящих расходов и платежей и прочие пассивы.

Если хозяйствующий субъект располагает чистыми активами, значит, он платежеспособен. Оценка дается по изменению их удельного веса в активах фирмы.

Одним из показателей уровня ликвидности является показатель чистого оборотного капитала. Он определяется как разность текущих (оборотных) активов и краткосрочных обязательств. Чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами, тем больше чистый оборотный капитал. Если хозяйствующий субъект не обладает чистым оборотным капиталом, он неликвиден.

Анализируя текущее финансовое положение хозяйствующего субъекта с целью вложения в него инвестиций, используют и относительные показатели платежеспособности и ликвидности.

Относительные финансовые показатели (коэффициенты) используются для оценки перспективной платежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка.л) показывает, какую часть краткосрочной задолженности хозяйствующий субъект может погасить в ближайшее время. Платежеспособность считается нормальной, если этот показатель выше 0,2—0,3. Он характеризует платежеспособность на дату составления баланса и определяется как отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов:

Ка.л = Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги / \vходят /Сумма краткосрочных обязательств (5-й раздел пассива).

Промежуточный коэффициент ликвидности (критической ликвидности) (Кп.л):

Кп.л = Денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, дебиторская задолженность, прочие активы / Сумма краткосрочных обязательств.

Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного расчета с дебиторами. Он характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Нормальным считается соотношение 0,7—0,8 и даже 1, однако если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, тогда требуется соотношение 1,5:1, или Кп.л > 1,5.

Наиболее обобщающим показателем платежеспособности является общий коэффициент покрытия или текущей ликвидности (Кт.л). Он определяется как отношение всех оборотных (текущих) активов к величине краткосрочных обязательств:

Кт.л = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства.

Нормальное значение данного коэффициента находится в пределах 1,5—2, или Кт.л > 2.

Он характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств.

Коэффициент покрытия зависит от:

- отрасли производства,
- длительности производственного цикла,
- структуры запасов и затрат,
- форм расчета с покупателями.

Данный коэффициент показывает платежные возможности, оцениваемые не только при условии своевременности расчетов с дебиторами, но и продажи в случае необходимости материальных оборотных средств. Если значение коэффициента текущей ликвидности ниже оптимального, т.е. краткосрочные обязательства превышают текущие активы — финансовое положение не совсем благополучное. Финансовый риск при заключении сделок для потенциальных партнеров значительно повышается.

Следует помнить, что относительные финансовые показатели являются ориентировочными индикаторами финансового положения и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Сигнальным показателем служит его платежеспособность, которая характеризуется абсолютными данными. На основе данных аналитической таблицы можно определить показатели ликвидности:

$$\text{К.л.н.г.} = 3084 / (3388 + 14400) = 0,17.$$

$$\text{Кп.л.н.г.} = (3084 + 22816) / (3388 + 14400) = 1,46.$$

$$\text{Кт.л.н.г.} = 42504 / 17788 = 2,39.$$

$$\text{К.л.к.г.} = 32472 / (86208 + 44000) = 0,25.$$

$$\text{Кп.л.к.г.} = (32472 + 81144) / (86208 + 44000) = 0,87.$$

$$\text{Кт.л.к.г.} = 237672 / 130208 = 1,83.$$

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец года соответствует нормальному значению, т.е. хозяйствующий субъект удовлетворяет все абсолютные срочные требования. Он равен 0,25.

Коэффициент промежуточной ликвидности снизился с 1,46 до 0,87, он ниже допустимой величины.

Коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,56 — с 2,39 до 1,83.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств (Кл.м.с.) характеризует достаточность товарно-производственных запасов для погашения краткосрочных долгов в случае необходимости их распродажи:

Кл.м.с. = Производственные запасы / Сумма краткосрочных обязательств (5-й раздел пассива).

Расчет четырех различных показателей ликвидности дает ту картину устойчивости финансового положения, которая интересует конкретного пользователя информации в условиях рынка. Показатель абсолютной ликвидности в большей степени интересует поставщиков сырья, материалов и услуг. Для банка, кредитующего фирмы, больший интерес представляют коэффициенты критической (промежуточной) ликвидности и ликвидности мобилизации средств. Коэффициент текущей ликвидности в большей степени интересует держателей акций и облигаций.

Следует отметить, что излишек ликвидных средств (как и недостаток) — явление нежелательное. При его наличии обо-

ротные активы используются с меньшим эффектом. Фирма должна регулировать наличие ликвидных средств в пределах оптимальной потребности в них, которая для каждой конкретной фирмы зависит от следующих факторов:

- размера фирмы и объема ее деятельности,
- отрасли промышленности и производства,
- длительности производственного цикла,
- продолжительности оборота,
- сезонности работы фирмы,
- общей экономической конъюнктуры.

Вопрос 9.8. Оценка деловой активности фирмы.

В современных условиях экономического обособления и самостоятельности хозяйствующего субъекта успех или неуспех фирмы во многом зависит от стратегии развития. Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм и степени конкурентной борьбы, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, преимуществ национальной экономики на мировом рынке по отдельным направлениям, а также внутренних факторов, связанных с возможностями и особенностями хозяйствующего субъекта.

Платежеспособность, финансовая устойчивость и стабильность финансового положения в немалой степени обслуживаются его деловой активностью.

Критериями деловой активности является уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста.

Основными оценочными показателями хозяйственной деятельности выступают объем реализованной продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов (авансированного капитала). Данные показатели связаны между собой. Анализ деловой активности начинается с сопоставления темпов изменения прибыли, реализации и активов. Оптимальным является следующее соотношение:

$$T_n > T_Q > T_A > 100\%,$$

где T_n — темп изменения прибыли;

TQ — темп изменения объема реализации;

TA — темп изменения активов.

Увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом объема продаж, по сравнению с увеличением активов свидетельствует о том, что ресурсы фирмы используются эффективно.

В целом данное соотношение свидетельствует о том, что экономический потенциал возрастает по сравнению с предыдущим годом.

В том случае, если осуществляются вложения в освоение новых технологий производства, переработки, хранения продукции, техническое переоснащение, могут возникнуть отклонения от «золотого правила экономики», так как значительные капитальные вложения могут окупиться и принести выгоду только в перспективе.

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способом: *затратным* либо *ресурсным*. Данные показатели характеризуют степень деловой активности хозяйствующего субъекта.

При ресурсном способе степень деловой активности определяется следующим способом:

Эффективность = Реализованная продукция (стоимость), или прибыль от реализации авансированных ресурсов / Авансированные ресурсы.

При затратном способе:

Эффективность = Реализованная продукция (стоимость), или прибыль от реализации потребленных ресурсов / Потребленные ресурсы (затраты).

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост может быть достигнут как на экстенсивной, так и на интенсивной основе. Превышение темпов роста продукции над темпами роста затрат или ресурсов свидетельствует об интенсивном типе экономического роста. Интенсивный тип экономического роста может осуществляться в двух формах: фондоемкой и фондосберегающей, что требует соответствующего анализа использования ресурсов.

Ключевые термины и понятия

Балансовую прибыль получают путем балансирования всех прибылей и убытков по всем видам деятельности.

Ликвидность активов — величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса означает степень покрытия обязательств его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Прибыль от реализации равна разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции.

Рентабельность характеризует степень доходности, прибыльности и выгодности.

Финансовая отчетность — совокупность форм отчетности, составленных на основе данных бухгалтерского (финансового) учета.

Разница между балансовой прибылью и налогом на прибыль характеризует *чистую прибыль*.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение балансовой прибыли.
2. Назовите группы факторов, воздействующих на прибыль.
3. Перечислите источники формирования прибыли.
4. Какие функции выполняет прибыль как обобщающий показатель работы субъекта хозяйствования?
5. Что представляет собой чистая прибыль?
6. Кто определяет принципы распределения балансовой прибыли?
7. Кто определяет направления использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования?
8. Влияет ли организационно-правовая форма на принципы формулы распределения прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования?
9. Дайте определение рентабельности.
10. Назовите две группы рентабельности, отражающие эффективность хозяйствования в современных условиях.

/Л Как определяются общая рентабельность, рентабельность продукции и рентабельность продаж?

12. Как определяется рентабельность собственного капитала?

13. Какую финансовую отчетность предоставляют фирмы России?

14. Какими показателями характеризуется финансовое состояние фирмы?

15. Как определяются показатели финансовой устойчивости фирмы?

16. Назовите показатели платежеспособности фирмы.

17. Охарактеризуйте «золотое правило экономики».

18. Какое значение имеет структура активов для финансовой устойчивости фирмы?

19. Какие факторы влияют на изменение общей рентабельности?

РАЗДЕЛ 4

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Глава 10

Планирование деятельности фирмы

Вопрос 10.1. Рынок и план. Роль планирования в организации и управлении производством.

БОЛЬШИНСТВО российских субъектов хозяйствования имеют длительный опыт социалистического планирования. Практика социалистического планирования имеет позитивные и негативные последствия. Негативные последствия прежде всего были связаны с ограниченной свободой действия, свободой планирования (сегодня проявляет себя еще одно негативное последствие — ограничение ответственности). Реформы, проводящиеся в России, открыли путь к экономической свободе фирм. Многие фирмы, почувствовав воздух свободы, предприняли попытку частично или даже полностью (в основном это относится к новым экономическим структурам малого и среднего бизнеса) освободиться от «оков» планирования.

Принятие решений на базе интуиции, импровизации даже с учетом опыта прошлой руководящей деятельности по крайней мере не приводит к оптимальным результатам. В условиях становления рынка, роста и усиления конкуренции должна возрастать роль планирования. В нашей стране достаточно интенсивно создаются новые экономические структуры, но, к сожалению, многие из них либо «мертворожденные дети»

экономики (фирмы, не совершившие ни одной хозяйственной операции), либо фирмы, ставшие экономически несостоятельными. К сожалению, сегодня до 28—30 % зарегистрированных малых и средних фирм экономически не функционируют.

Если вести речь о крупных и средних фирмах, то по итогам обследования 70—80 % фирм находились в 1999 г. в состоянии неплатежеспособности, в 2001 г. — 60—62 %, в 2004-м — 54,2 %.

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

И все же проблемы общеэкономические, отраслевые, проблемы отдельных фирм не должны быть причиной отказа от предпринимательской деятельности.

Однако следует отметить, что сложная экономическая реформа, отработка налоговой системы, спад производства, приватизация, неплатежеспособность многих структур, обострение экономического положения банков, страховых компаний и других структур не только не пугает предпринимателей, но и подталкивает многих людей попробовать себя в малом бизнесе.

В настоящее время правительство России уделяет огромное внимание поддержке малого и среднего бизнеса. Важнейшей проблемой для фирм малого бизнеса является бизнес-планирование, планирование, стратегическое планирование.

Планирование — один из экономических методов управления, выступающий как основное средство использования экономических законов в процессе хозяйствования. Оно служит для подготовки принятия решений. Планирование всегда ориентируется на данные прошлого, но стремится определить и контролировать развитие субъекта хозяйствования в перспективе.

Для планирования важным элементом является достоверность необходимых для планирования данных, поскольку любое планирование базируется на неполных данных.

Планирование — это систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий в ожидаемых условиях. В современных условиях эффективность функционирования определяется многими обстоятельствами: правильностью установления спроса и предложения, выбором

оптимальной технологии и организации производства, своевременным и рациональным ресурсным обеспечением, величиной основного и оборотного капитала, формами и методами реализации и т.д.

В условиях рынка диапазон использования факторов чрезвычайно широк, субъект хозяйствования стремится к их оптимальному сочетанию. Основной формой внутренней увязки всех факторов является планирование производственной и финансовой деятельности. В условиях жесткой конкуренции планирование производственно-хозяйственной и финансовой деятельности является важнейшим условием их выживания, экономического роста и процветания. Планирование позволяет оптимально увязать имеющиеся возможности по выпуску продукции со сложившимся на рынке спросом и предложением.

Это вытекает из самой сущности планирования, проявляющейся в том, что:

- во-первых, оно имеет дело с выбором из множества возможной альтернативны развития фирмы в будущем;
- во-вторых, реализация выбранной альтернативы осуществляется на основе решений, принимаемых сегодня, поэтому всегда существует вероятность ошибки;
- в-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются по времени цели и задачи развития фирмы (начиная с производства изделий, их реализации и кончая дальнейшим его развитием); определяются стратегия и политика по их достижению; разрабатываются долгосрочные планы, в которых скоординировано выполнение показателей, отражающих различные стороны ведения экономики фирмы;
- в-четвертых, исходной посылкой планирования должен стать принцип, согласно которому функционирование фирмы должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы фирмы группы лиц (собственники, кредиторы, коллектив акционеров, государство и т.д.);
- в-пятых, в силу различий в самой сущности и характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности фирмы, планирование

подразделяется на долгосрочное и краткосрочное. Так, например, приобретение оборудования и характер его использования, кадровая политика, определение ассортимента продукции и рынка сбыта требуют рассмотрения в долговременном плане. В то же время текущее обеспечение фирмы сырьем и материалами, плата за энергию, воду нуждаются в анализе в краткосрочном периоде.

Сущность планирования наиболее ярко проявляется в принципах планирования, которые в совокупности отражают содержание планирования. В качестве критериев оценки эффективности планирования выступают несколько принципов:

- научность планирования;
- полнота и точность планирования;
- непрерывность планирования;
- эластичность и гибкость планирования;
- экономичность планирования;
- возможность контроля планов;
- возможность оперативной корректировки планов.

Вопрос 10.2. Организационные основы планирования. Методы и этапы планирования.

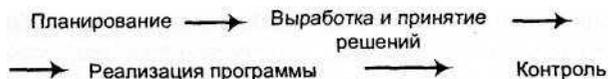
Противоположностью планирования является импровизация, которая приводит к большим финансовым рискам, потерям. Планирование — составная часть рационального функционирования субъекта хозяйствования.

Процесс планирования включает в себя четыре этапа:

- выработку общих целей субъекта хозяйствования;
- детализацию и конкретизацию целей для определенного этапа развития;
- определение путей, экономических и иных средств достижения этих целей;
- контроль за достижением целей.

Важным элементом методики планирования является определение способа планирования:

Прогрессивный способ (снизу вверх), отличающий систему делегирования планирования. На каждой новой ступени планы объединяются по структурным подразделениям, в итоге создается единый план субъекта хозяйствования.



Ретроградный способ планирования (сверху вниз) представляет собой обратную систему. Контрольные цифры, на основе которых разрабатываются планы структурных подразделений, доводят до них.

Встречное планирование (круговое планирование) объединяет прогрессивное и ретроградное планирование. Данный способ наиболее эффективен.

Важным моментом в методическом обеспечении планирования является выбор техники планирования.

Последовательное планирование предусматривает составление годового плана в декабре отчетного года.

Скользящее планирование предусматривает составление, корректировку предстоящей части перспективного плана. В современных условиях распространенным является скользящее планирование с наложением (табл. 7).

Таблица 7

Скользящее трехлетнее планирование

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

Важным моментом в планировании является выбор методов. В практике распространены обычные методы, которые включают в себя карточные и формулярные наборы, перечни, графики, таблицы. В последние годы методика планирования усовершенствована, появились программные продукты фирм «инэк», «атлант», которые позволяют автоматизировать работы по планированию.

Планирование можно классифицировать по следующим признакам:

1. По степени охвата:

- общее планирование, охватывающее всю сферу деятельности субъекта хозяйствования,
- частное планирование, охватывающее определенные сферы деятельности.

2. По содержанию планирования:

- стратегическое планирование (поиск новых возможностей);
- тактическое планирование (создание определенных предпосылок);
- оперативное планирование (реализация возможностей).

1. По предмету планирования:

- целевое планирование (определение целей);
- планирование средств (материальные ресурсы, трудовые ресурсы, оборудование, финансы, информация);
- программное планирование (планирование программ производства и сбыта);
- планирование действий (специальные продажи, многоуровневый маркетинг).

2. По сферам функционирования:

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

3. По глубине планирования:

- глобальное;
- контурное;
- детальное.

4. По срокам:

- краткосрочное планирование (полгода, квартальное, месячное, недельное, иногда годовое);
- среднесрочное планирование (на срок от 1 до 5 лет);
- долгосрочное планирование (на срок от 5 и более лет, имеет особенность по отраслям).

5. С точки зрения структуры управления:

- общее планирование фирмы;
- планирование места строительства фирмы;
- планирование сфер деятельности;
- планирование работы подразделений фирмы.

6. По возможности изменения планов:

- жесткое планирование;
- гибкое планирование.

Вопрос 10.3. Методологические основы планирования.

В современных условиях при разработке планов развития фирм важное значение приобретает дальнейшее совершенствование методологии планирования, т.е. совокупности приемов и способов разработки планов.

Основные направления совершенствования методологии планирования: повышение научно-технического и расчетно-экономического обоснования планов; широкое применение системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм, балансовых расчетов; дальнейшее улучшение системы показателей в целях повышения эффективности производства — снижение материале- и фондоемкости, рост производительности труда, увеличение выпуска высококачественной продукции, обеспечение напряженности и тщательной сбалансированности планов.

Обоснование планов развития фирм осуществляется на основе системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм. Под *нормой* понимается максимально допустимая величина абсолютного расхода сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. на изготовление единицы продукции (или выполнение определенного объема работы) установленного качества (например, норма расхода металла на изготовление изделия, детали). *Норматив* — величина относительная. Она характеризует степень использования орудий и предметов труда, их расходование на единицу площади, веса, объема и т.д. (например, показатель фондоотдачи — выпуск продукции на 1 рубль основных фондов).

Применяемые технико-экономические нормы и нормативы должны быть прогрессивными, т.е. при их разработке необходимо учитывать современный уровень развития науки, техники, технологии, организации производства и труда, наиболее полно использовать производственные мощности и передовой производственный опыт.

Наиболее совершенный метод разработки норм — расчетно-аналитический, при котором нормы и нормативы технически обосновываются путем всестороннего критического анализа состояния производства, возможных изменений в нем, изучения влияния различных факторов. В основу норм закладываются технико-экономические и организационные условия работы в плановом периоде.

Технико-экономические нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным группам:

- нормы затрат живого труда (нормы затрат рабочего времени на единицу продукции, нормы выработки продукции в единицу времени, нормы обслуживания, нормативы численности);
- нормы материальных затрат (удельные нормы затрат сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий);
- нормативы использования орудий труда (нормативы использования машин, оборудования, механизмов, сооружений, инструментов);
- нормативы организации производственного процесса (длительность производственного цикла, объемы незавершенного производства, запасы сырья, материалов, топлива);
- нормы продолжительности освоения проектных мощностей, вводимых в действие фирм, цехов, агрегатов, установок, производств.

Назначение отдельных групп норм и нормативов различно. Нормы затрат живого труда служат в основном для определения уровня производительности труда, использования рабочего времени, установления размера заработной платы. На основе удельных норм расхода материальных ресурсов и производственной программы определяется необходимое количество отдельных видов марок материальных ресурсов. Нормативы использования орудий труда позволяют рассчитывать уровень использования производственных мощностей. Нормы и нормативы служат для определения себестоимости продукции.

Необходимость технико-экономического обоснования планов и повышения эффективности производства предопределила систему показателей плана. Показатели, применяе-

мые в планировании, подразделяются на количественные и качественные, объемные и удельные.

Количественные показатели плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем товарной, валовой продукции, объем реализации, численность работающих, численность рабочих, фонд заработной платы, сумма прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т.д.) и др.

Качественные показатели являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов. Это рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и др. К качественным показателям относятся также те, которые выражают соотношение количественных показателей между собой, например, рентабельность производства, фондоотдача, качество продукции и др.

Между количественными и качественными показателями существуют взаимосвязь и взаимодействие. Для того чтобы рационально организовать труд коллектива фирмы, обеспечить непрерывность и пропорциональность развития производства, нацелить работников на повышение эффективности производства, одного показателя, например объема товарной продукции, недостаточно. Нужна система, сочетание количественных и качественных показателей, которые направят бы работников промышленности не только на увеличение объема выпуска продукции, но и на изготовление этой продукции в нужной населению и народному хозяйству страны номенклатуре, требуемого качества, с получением определенного эффекта в виде прибыли, при минимальных затратах трудовых, материальных и денежных ресурсов. Определяющим в решении этой проблемы является переход фирм к рыночным отношениям.

В системе показателей плана промышленности различают объемные и удельные показатели. *Объемные показатели* устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, в нем участвующих. Например, объем производства в целом, объем механической обработки, сборки, объем трудовых затрат, материальных ресурсов и т.д. *Удельные показатели* устанавливают отношение

двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например, затраты металла на единицу продукции, капитальные вложения на единицу производственной мощности и др.

Для исчисления показателей плана промышленности применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители используются при планировании объема производства, материальных ресурсов. Их преимущество в том, что они обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей. Применение натурального измерителя показателей плана ограничивается невозможностью обобщения различных по характеру натуральных показателей.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют *условно-натуральный измеритель*. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по одному из перечисленных выше признаков (как правило, трудоемкости). Так, условно-натуральные измерители: тракторы в 15-сильном исчислении, мыло 40%-ной жирности и др.

Широкое применение получил *трудовой измеритель* объема производства, выражаемый, как правило, в норма-часах. Трудовые измерители в сочетании с натуральными используются для исчисления производительности труда, размера его оплаты, определения норм выработки и др.

В условиях товарно-денежных отношений важное значение сохраняет *стоимостный (денежный) измеритель*. С помощью стоимостных показателей определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимоувязывают все разделы плана. В стоимостных измерителях планируются объем реализации продукции, товарная и валовая продукция.

Вопрос 10.4. Общая схема стратегического планирования.

Суть планирования состоит в научной постановке целей предстоящего развития и применения средств их реального достижения. На уровне фирмы в зависимости от целей, задач и функций действует несколько видов планирования.

Стратегическое планирование призвано определять цели фирмы и их стратегию надлительный период времени (до 10 лет). Именно поэтому стратегическое планирование часто определяют как процесс моделирования и изучения будущего. Стратегическое планирование служит отправной точкой для любого другого планирования в рамках фирмы.

Сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития всей фирмы и каждого подразделения в отдельности на установленный период времени; в определении хозяйственных задач и средств их достижения; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач. Таким образом, назначение планирования состоит в стремлении заблаговременно учесть по возможности все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития фирмы.

Стратегическое планирование представляет собой долгосрочный прогноз. В процессе стратегического планирования определяются стратегические цели, долгосрочные и краткосрочные стратегические ориентиры, вырабатывается стратегия поведения на рынке и стратегический план. Разработка стратегических целей отражает представление данной фирмы о своем производстве и его месте на рынке, для чего проводится комплексное изучение и исследование рынка или рынков. Долгосрочные и краткосрочные стратегические ориентиры позволяют уточнить долгосрочные и ближайшие цели фирмы и то положение, которое она старается себе обеспечить на рынке в данный момент, ближайшем будущем и в перспективе. На основе стратегических ориентиров разрабатывается стратегия поведения фирмы как реальный план действий, совокупность управленческих решений по достижению поставленных целей.

Стратегическое планирование является составным элементом стратегического управления.

Оно представляет собой активный поиск альтернативных вариантов, выбор лучшего из них, построение на основе этого выбора общих тенденций развития, формирование специального механизма ее реализации. В настоящее время меняют-

ся сами исходные принципы составления планов фирмы — от будущего к настоящему, а не от прошлого к будущему.

Стратегическое планирование следует рассматривать широко. Это и интегрированный процесс подготовки и принятия решений, и исследование последствий уже принятых или принимаемых решений, и процесс разработки целей и направлений их достижения.

Стратегическое планирование является инструментом, помогающим в принятии правильных управленческих решений. Его задача — обеспечить выработку правильной стратегии поведения фирмы на рынке. В рамках стратегического планирования можно рассмотреть четыре аспекта управленческой деятельности: адаптация к внешней среде, внутренняя координация, организационное стратегическое предвидение, распределение ресурсов.

Современный темп изменения является настолько большим, что стратегическое планирование представляется единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей, оно должно обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, фирма должна постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах.

Основной составной частью стратегического планирования безусловно является долгосрочное планирование, вот почему оно часто трактуется как процесс моделирования будущего, применительно к которому должны быть определены цели и сформулирована концепция долговременного развития. Его назначение в том, чтобы сделать оперативные, текущие управленческие решения обоснованными не только с точки зрения сложившейся конъюнктуры, но и прежде всего с позиций завтрашнего дня. Важная отличительная черта стратегического планирования — его гибкость, обусловленная разнообразием плановых горизонтов временных отрезков. Она требует специального определения горизонта времени, на который вырабатывается перспективная политика. Для этого определения применяются различные критерии: жизненный цикл производимого продукта; цикл коренного изменения спроса; период времени, необходимый для реализации страте-

гических целей. При разработке стратегического плана, основанного на жизненном цикле продукта, горизонт планирования должен отличаться по видам деятельности и номенклатуре продукции, он тесно увязывается со стратегическими целями.

Отправной точкой стратегического планирования выступает планирование результатов. Их можно классифицировать следующим образом:

1. Максимальный результат, который в данный момент недостижим, но к которому следует стремиться.
2. Конкретный результат, которого можно достичь в течение планируемого периода.
3. Задача, которая может быть решена за вполне определенное время.

Каждая фирма, организуя процесс производства и реализации продукции, преследует глобальные цели — повышение прибыльности, доходности своего бизнеса. Однако эта цель распадается на системы подцелей, реализация каждой из которых требует разработки собственной стратегии. К такого рода подцелям можно отнести: увеличение объема продаж, повышение конкурентоспособности продукции, расширение производственных мощностей, внедрение новых технологий, снижение затрат, диверсификацию.

Стратегическое планирование — многоэтапный процесс, осуществляемый последовательно-параллельно и включающий следующие ступени:

1. *Определение бизнеса.* Каждый руководитель (генеральный директор, главный менеджмент) или управляющий хозяйственной единицы внутри акционерного общества должен четко представлять назначение своего бизнеса, перспективы его развития. Для ответа на эти вопросы необходимо знать следующие исходные параметры:

- а) описание производимого продукта с учетом его технико-экономических, потребительских свойств и технологичности;
- б) оценку масштабов рынка этого продукта, состав потребителей, специфику их потребностей;
- в) рыночную сегментацию.

Характеристика бизнеса и оценка его перспектив, а также определение своего места в нем являются постоянной заботой руководителя любого уровня управления.

2. *Предназначение бизнеса.* После того как определен продукт, с которым фирма собирается выступать на рынке, и конкретизировано место на нем, требуется спрогнозировать такие показатели, как темп роста продаж, размер доли занятого рынка, уровень прибыльности или доходности, масштабы чистого дохода и денежного оборота. Таким образом, предназначение бизнеса — это совокупность целей, во имя которых данная продукция производится в масштабах, адекватных потребностям рынка и возможностям фирмы.

3. *Функциональные стратегии.* Это совокупность взаимосвязанных стратегий в области производства, инвестиций, финансов, трудовых ресурсов, маркетинга. Данные стратегии окончательно вырабатываются исходя из предыдущих проработок, т. е. тогда, когда определились с масштабами производства продукции, рынками, ассортиментной политикой, ценами, каналами товародвижения.

4. *Бюджетирование.* На этом этапе плановый цикл завершается составлением бюджетов, обеспечивающих реализацию разработанных стратегий, т. е. формируется система распределения ресурсов, составляются балансы, проектируется денежный оборот. Бюджетирование и представляет собой метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, представленных количественно. Схематически процесс стратегического планирования можно представить в виде рис 11.



Рис. 11. Процесс стратегического планирования

Стратегическое планирование должно быть использовано для улучшения результатов управления фирмой.

Вопрос 10.5. Оперативное планирование.

В рамках оперативного планирования даются экономически обоснованные (оптимальные) ответы на вопросы: что обрабатывать (какую деталь и сколько), на каком оборудовании, какие конкретно ресурсы использовать, когда начинать и заканчивать операцию?

Главная цель системы оперативного планирования — достижение наивысшей эффективности производственной деятельности при организации согласованного во времени и в маршрутно-технологически ориентированном пространстве движения предметов труда (деталей, узлов) для обеспечения выпуска готовой продукции установленного качества.

Традиционные методы и системы оперативного планирования исторически складывались применительно к типам производства. Наиболее распространенными являются позаказные, комплексные, поддетальные системы, получившие свое название от принятой планово-учетной единицы, используемой в соответствующей системе. Каждая из этих систем характеризуется составом календарно-плановых нормативов, методами расчета производственных заданий, способами организации учета, контроля их выполнения.

В массовом производстве системы оперативного планирования наиболее детализированы. Система (иногда называемая «минимаксом») используется при планировании инструментального хозяйства, которая предусматривает контролирование величины складского хозяйства с таким расчетом, чтобы обеспечить своевременное восполнение деталей в так называемый «момент точки заказа», располагаемый на графике между точками «максимума» и «минимума». Система имеет две разновидности: с фиксированным размером заказываемой партии запуска и с фиксированной периодичностью запуска. Самый ответственный элемент этой системы — обоснование страхового запаса на основе изучения колебаний потребностей издержек в изготовлении очередных партий.

Наиболее широко в массовом производстве распространена система оперативного планирования «по такту потока» («по

ритму выпуска»). Все расчеты при этом сводятся к определению параметров поточных линий и вычерчиванию графиков их работы (стандарт-планов) с учетом многостаночного обслуживания. Чтобы обеспечить бесперебойную работу в заданном ритме, требуется насыщение всех стадий производственного процесса заделами — технологическим, транспортным, резервным (страховым), оборотным.

В серийном производстве с целью сокращения номенклатуры планируемых и учитываемых объектов используются особые планово-учетные единицы (комплекты деталей, входящие в одно или несколько изделий), объединенные общностью технологических процессов, сроками их изготовления. Характерными календарно-плановыми нормативами являются оптимальная величина партий деталей; периодичность запуска партий в производство; длительность производственного цикла обработки деталей и сборки изделия; величина незавершенного производства, включая размеры заделов. Оптимизация расчетов производится по различным критериям (минимум незавершенного производства, максимальная загрузка оборудования, минимум затрат ресурсов). Задания для непосредственных исполнителей спускаются в виде нормативных графиков (стандарт-планов), сменно-суточных заданий.

Относительно простой системой оперативного планирования в серийном производстве с длительным производственным циклом считается комплектно-узловая система. В набор деталей узлового комплекта включаются технологические и конструкционные детали, которые должны быть поданы обрабатывающими цехами на сборку к одному и тому же сроку. Порядок же прохождения деталей по цехам при комплектовании во внимание не принимается. Следовательно, если в изготовлении какого-либо узла принимают участие 5 цехов, то формируется соответственно 5 узловых комплектов. Однако в связи с тем, что в один «узел» при этом могут войти детали с разными межцеховыми маршрутами, трудно установить единый срок запуска для всех деталей комплекта. Поэтому иногда формируют узловые комплекты с учетом межцеховых маршрутов обработки деталей.

Создание комплектного запаса всех деталей перед началом сборки серии изделий приводит к их длительному пролежи-

ванию, т. е. увеличению незавершенного производства. Поэтому целесообразно расчленить сборку на ряд последовательных этапов и рассчитать величины опережений подачи группового комплекта деталей по отношению к сроку выпуска готового изделия — это уже комплектно-групповая система.

Под опережением понимают отрезок времени от момента выпуска готового изделия в целом до момента запуска (иногда — выпуска) данной детали (партии, комплекта деталей, входящих в изделие) на какой-либо фазе производственного процесса. Степень округления величины опережений зависит в основном от длительности производственного цикла сборки изделия.

Иногда целесообразно в целях упрощения планирования определить суточные величины потребности в количестве деталей. Соответственно определяются размеры партии деталей в объемах, кратных этим суточным потребностям. При изменении объема производства можно ограничиться лишь уточнением абсолютного значения нормативов суточной потребности, не производя заново всех расчетов размеров партии. Контроль за выполнением планового графика производится путем сравнения фактического наличия в заделе деталей (в количествах, кратных суточной потребности) с нормативом минимальных заделов, также исчисленным в суточных потребностях.

Наиболее известной комплектной системой является условно-комплектная система непрерывного планирования. Она базируется на принципе одинаковой значимости деталей для комплектного производства изделия и вообще всей номенклатуры производимой продукции.

Вводится понятие «условное изделие», к которому как к ведущему, обычно имеющему наибольший удельный вес в производственной программе, «привязывается» вся остальная номенклатура. Поэтому нормативный задел с соответствующим опережением по цехам создается в натуре по всем без исключения деталям. Причем после создания такого задела на уровне рассчитанных нормативов по всем переделам производственного потока и исключения этого задела из текущего учета отпадает необходимость в его ежемесячном планировании цехам. Эта система является децентрализованной, на заводе-

ком уровне контролируются и регулируются только все меж-цеховые передачи деталей и узлов.

Вопрос 10.6. Бизнес-планирование.

Вопрос 10.6.1. Типы бизнес-планов.

Бизнес-планирование — важнейший фактор успеха в бизнесе. Планировать свой бизнес необходимо по многим причинам. Ведь часто бывает, что технологически бизнес просчитан безупречно, однако экономические аспекты являются причинами сбоев в технологии бизнеса. Необходимо заранее продумать и спланировать все экономические аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. Важно спланировать закупки сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и полуфабрикатов. От этого зависят эффективность производства, размер налога на добавленную стоимость (НДС), оборачиваемость оборотных средств. Очень часто непродуманная политика закупок приводит к переплате НДС, неэффективному использованию оборотных средств.

Часто неправильно спланированные реальные затраты на производство и реализацию продукции приводят к появлению явлений неплатежеспособности хозяйствующих субъектов.

Сегодня можно сказать, что неустойчивость нашей экономики часто приводит к невозможности осуществления нормального планирования. К сожалению, это заблуждение часто используется руководителями для оправдания отсутствия четкой системы планирования. Да, внешняя среда очень подвижна, множество факторов (инфляция, спад производства, налоги и т.д.) делают ситуацию неопределенной. Это действительно значительно усложняет систему планирования, но никак не отрицает ее необходимость.

Современные средства позволяют преодолеть трудности и повысить эффективность планирования.

В мировой практике различают различные подходы в бизнес-планировании. Практика планирования выделяет несколько типов бизнес-планов. Каждый тип бизнес-плана имеет свои особенности. В России выделяют четыре типа бизнес-планов:

1. Внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования.
2. Бизнес-план для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств.

3. Инвестиционный бизнес-план.
4. Бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Внутренний бизнес-план не имеет особых внешних требований. Напротив, он должен быть приспособлен, адаптирован к внутренней системе учета и планирования.

Система внутреннего планирования должна быть оптимальной. В состав плановых показателей должны включаться только те показатели, которыми можно и нужно управлять. Громоздкость системы планирования снижает ее эффективность.

Системность планирования предусматривает охват всего цикла заготовки материальных ресурсов, производства, реализации продукции.

Структуру внутреннего бизнес-плана необходимо адаптировать к системе контроллинга.

Следует также отметить, что при расчете бизнес-плана необходимо использовать бухгалтерские полные издержки. Структура, объем внутреннего бизнес-плана регламентируются внутренними требованиями руководства и службы контроллинга.

Для подготовки внутреннего бизнес-плана следует использовать современные программные средства:

- «план»,
- «аналитик»,
- «project expert» и др.

По данному типу бизнес-планов существуют определенные международные стандарты. Объем бизнес-плана не должен превышать 25 страниц текста. Это объективное требование принято во многих странах мира.

Бизнес-план нужен для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств.

Несмотря на возможное наличие особых требований к структуре и содержанию бизнес-плана, существует целый ряд общих рекомендаций.

Подготавливая бизнес-план, необходимо максимально сократить использование информации, составляющей коммерческую тайну субъекта хозяйствования, проекта. Практика показывает, что отсутствие осторожности иногда приводит к краже коммерческих тайн, технологических секретов, коммер-

ческих сделок. В то же время следует заметить, что информация должна быть сбалансированной. По мере «продвижения» бизнес-плана к реальному кредитору необходимо расширить диапазон представления иной информации, при этом все же соблюдая принцип коммерческой тайны.

Стратегически важно в бизнес-плане учесть интересы конкретных инвесторов. Однако необходимо иметь в виду, что главные интересы кредитора — обеспечить возвратность кредита и своевременную уплату процентов за пользование кредитом. Необходимо помнить, что любой кредитор руководствуется прежде всего не гуманными соображениями, а принципами коммерческой выгоды. Очень часто субъекты хозяйствования, чтобы убедить кредитора в выгодности бизнес-плана, показывают сверхрентабельность проекта. Такой подход может привести к изменению условий предоставления кредита не в пользу субъекта хозяйствования, поэтому не стоит показывать сверхрентабельность (очень высокую прибыль). Лучше сосредоточиться на обеспечении выполнения условий кредитного договора.

Необходимо помнить, что субъект хозяйствования обеспечивает возврат кредита за счет получения выручки (не из прибыли). Особое внимание необходимо уделить порядку уплаты процентов по кредиту.

Во-первых, проценты уплачиваются в соответствии с условиями кредитного договора (ежемесячно, ежеквартально и др.). Оплата должна производиться в определенный день месяца. В случае задержки платежа кредитор в соответствии с условиями договора имеет право изменить условия кредитования (чаще всего процентная ставка удваивается).

В отличие от возвратности самого кредита проценты за пользование кредитом могут быть выплачены частично за счет выручки и частично за счет прибыли. В соответствии с российским законодательством проценты по кредиту включают в издержки при условии, что их величина не превышает ставки рефинансирования ЦБ более чем в 1,1 раза. Оставшаяся часть процентов выплачивается за счет чистой прибыли, т.е. после уплаты налога на прибыль.

Бизнес-план также имеет свои стандарты. Главным критерием является его объем. По международным стандартам он

на должен превышать 75 страниц. Ряд международных организаций (Unido, ОБСЕ и др.) используют определенную структуру. Безусловно, она носит лишь рекомендательный характер. Главное, чтобы содержание бизнес-плана полностью раскрывало все важнейшие аспекты, характеризующие высокую эффективность, надежность проекта.

В настоящее время в России инвестиционная деятельность недостаточно активна. Но уже сегодня инвесторы принципиально отвергают рассмотрение громоздких, превышающих нормативы бизнес-планов.

Важно помнить об экономическом механизме возврата кредита. Инвестиционный кредит предусматривает совершенствование и изменение технологии либо ввод новых основных фондов. Все это связано с такой экономической категорией, как капитальные вложения. Сегодня проблемы учета капитальных вложений отошли на второй план, но это временное явление, связанное со спадом в освоении капитальных вложений на производстве. В связи с тем, что инвестиционный кредит используется для освоения капитальных вложений, возврат кредита осуществляется за счет полученной чистой прибыли.

Инвестиционный бизнес-план должен предусматривать: строительство (освоение капитальных вложений), производство, реализацию продукции. Объем реализованной продукции должен дать такую массу чистой прибыли, которая обеспечивает возврат кредита.

Бизнес-план финансового оздоровления (санации). Данный тип бизнес-плана имеет особый статус. Во-первых, данный бизнес-план заполняется фирмой, находящейся в состоянии неплатежеспособности. Он предполагает финансовое оздоровление фирмы, ее санацию. План должен пройти достаточно сложный период согласования и утверждения. Порядок согласования, структура бизнес-плана и методика его составления утверждены Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) фирм.

Необходимо выделить особо и структуру плана оздоровления фирмы.

I. Общая характеристика фирмы.

1. Полное и сокращенное наименование фирмы, код ОКПО.
2. Дата регистрации фирмы, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего фирму.
3. Почтовый и юридический адрес фирмы: индекс, республика, область, автономный округ и т.д., код СОАТО.
4. Подчиненность фирмы — вышестоящий орган, код СООГУ.
5. Вид деятельности (основной), код ОКВЭД.
6. Организационно-правовая форма фирмы.
7. Форма собственности, код ОКФС:
 - доля государства (субъекта федерации) в капитале, в %.
8. Включено в государственный реестр РФ фирм-монополистов:
 - федеральный,
 - местный.
9. Банковские реквизиты.
10. Адрес налоговой инспекции, контролирующей фирму.
11. Организационная структура фирмы, дочерние компании.
12. Ф.И.О., телефоны, факсы администрации фирм.
13. Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы фирмы (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, срок работы в фирме).

II. Краткие сведения по плану финансового оздоровления.

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

III. Анализ финансового состояния фирмы.

Характеристика учетной политики фирмы (способы ведения бухгалтерского учета, способы погашения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных активов, оценка производственных запасов, товаров, незавершенного

производства и готовой продукции, получения прибыли от реализации продукции (товаров, услуг, работ) в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», ПБУ 1/94, утвержденным Приказом Минфина РФ № 100 от 28 июля 1994 г.

Сводная таблица финансовых показателей фирмы, анализ, выводы.

IV. Мероприятие по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности.

Перечень мероприятий, анализ, выводы.

V. Рынок и конкуренция.

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

5.2. Рынки, на которые нацелен бизнес.

5.2.1. Отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынков.

5.2.2. Размеры основных рынков.

5.2.3. Проникновение на рынок.

5.2.4. Ориентиры для цен и балансовой прибыли.

5.2.5. Средства коммуникации.

5.2.6. Цикл покупок потенциальных потребителей.

5.2.7. Важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных рынках.

5.2.8. Второстепенные рынки и их основные характеристики.

Конкуренция.

5.3.1. Характеристика фирм в деле участия их на товарном рынке.

5.3.2. Анализ, выводы.

Законодательные ограничения.

VI. Деятельность в сфере маркетинга фирмы.

6.1. *Стратегия маркетинга.*

6.1.1. Стратегия проникновения на рынок.

6.1.2. Стратегия роста.

6.1.3. Каналы распределения.

6.1.4. Коммуникации.

6.2. *Стратегия осуществления продаж.*

6.2.1. Характеристика и анализ каналов сбыта.

6.2.2. Объем сбыта продукции по каждому каналу.

6.3. *Продукты и услуги.*

6.3.1. Подробное описание продукта (услуги).

6.3.2. Жизненный цикл продукта.

6.3.3. Исследования и разработки.

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

Вопрос 10.6.2. Структура и содержание внутрифирменного (производственного) бизнес-плана.

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

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

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

1. Возрастание сложности внешней хозяйственной среды потребовало от компаний высокой степени гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, с учетом всех факторов.

2. Возросла роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые, перспективные направления хозяйственной деятельности. Но мало найти перспективную возможность на рынке, нужно еще и оценить, чего она стоит. Для этого нужен бизнес-план.

3. Расширилась самостоятельность производственных подразделений. В современных условиях увидеть все варианты хозяйственного развития можно лишь на нижнем уровне, а оценить их привлекательность с точки зрения корпорации в целом, проанализировать с учетом интересов владельцев капитала можно на высшем уровне. Обособление хозяйственных систем при необходимости интеграции решений по части инвестиционной политики и сделало бизнес-план столь популярным инструментом планирования бизнеса.

В России вместо вполне обоснованного изменения функций бывших планово-экономических отделов, внедрения в практику их работы разработки бизнес-планов многие фирмы пошли по пути почти полной ликвидации функции хозяйственного планирования, якобы ненужного и невозможного в непредсказуемых условиях рынка. И дело не в том, что такой подход сам по себе снижает вероятность получения оптимального управленческого решения в случае возникновения сложной ситуации на рынке, поскольку изначально ограничивается круг просчитанных и проанализированных возможных вариантов действий, из которых придется делать выбор. Куда серьезнее проблема определения перспективных направлений хозяйственного развития фирмы, поиска эффективных путей развития и диверсификации производства, отбора наиболее выгодных проектов с точки зрения приложения капитала.

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

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения фирмы. В этом его коренное отличие от технико-экономического обоснования, в котором существует достаточно жесткая увязка с определенной технологией, присутствует

конкретная проектно-сметная документация и т.п. Бизнес-план — это план возможных действий фирмы на рынке. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

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

Любое предприятие начинает свою деятельность с составления бизнес-плана. Он необходим всем: банкирам, инвесторам, менеджерам, предпринимателям, так как позволяет снизить риск в достижении поставленной цели, проводить целенаправленную стратегию и тактику в производственно-хозяйственной деятельности в соответствии с потребностями рынка.

Бизнес-план — это документ, в котором формулируется цель предполагаемой экономической деятельности, описываются работы, услуги, содержится анализ рынка, а также рассматриваются организационно-правовые вопросы и функции производства, дается технико-экономическое обоснование эффективности планируемой работы.

Цели разработки бизнес-плана:

- произвести планирование хозяйственной деятельности на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка;
- определить степень реальности намеченных целей;
- доказать определенному кругу лиц целесообразность реорганизации работы фирмы;
- убедить своих сотрудников в возможности достижения количественных и качественных показателей;
- помочь решить задачи, связанные с функционированием фирмы;
- оценить затраты при реализации бизнес-плана и прибыльность проекта;
- проанализировать материальные ресурсы фирмы в соответствии с планом, просчитать риски и предусмотреть трудности, препятствующие выполнению бизнес-плана.

Функции бизнес-плана:

- планирование для оценки новых направлений деятельности и контроля процессов в фирме;
- привлечение денежных средств—ссуд, кредитов, внешних инвестиций;
- » привлечение к реализации планов компаний-партнеров, имеющих капитал, технологии, ресурсы.

Обычно бизнес-план составляют на один год и более.

Бизнес-план может составляться наемными специалистами, при этом инвесторы проекта готовят необходимые данные. В случае другого подхода бизнес-план разрабатывают инициаторы проекта, получая рекомендации у специалистов, в частности у инвесторов.

Наемные специалисты разрабатывают финансовое обеспечение проекта и сбыт продукции. Оформление бизнес-плана начинается с титульного листа, в котором отражена следующая информация: где, когда и кем составлен документ, название проекта, кратко и четко формулируется идея, заложенная в бизнес-плане. Оглавление отражает структуру бизнес-плана в виде номенклатуры раздела с нумерацией. Во введении отмечается, почему возникла необходимость в проекте и инвестиционном замысле, излагаются цели, задачи составления бизнес-плана, круг лиц, которым он адресован.

В резюме содержится главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором: информация о фирме, данные о коммерческой деятельности, цели и задачи проекта, стратегия, конкретные мероприятия, сроки их реализации.

В разделе «Виды товаров и услуг» описываются предлагаемые на рынке покупателям товары и услуги, их преимущества, недостатки и меры их устранения, показывается уникальность нового-продукта на рынке.

Раздел «Рыночные исследования и анализ сбыта» предоставляет инвестору фактическую информацию о конкурентоспособности проекта, дает возможность определить покупателей и нишу на рынке. В этом разделе рассматриваются также типы рынков, где действует фирма, сегменты рынка по типам и видам товаров и услуг, факторы спроса каждом из сегментов, перспективы изменения потребностей показателей и соответствующая реакция компании. Маркетинг изучает спосо-

бы достижения намеченных объемов продаж и доведение продукции до потребителя. В каждой организации так или иначе должна использоваться общая схема маркетинга, схема ценообразования и реализации товаров, а также должны быть использованы методы стимулирования объемов продаж, организация послепродажного обслуживания и формирование общественного мнения о продукции.

Планы производства.

Для производителей товаров необходимы:

- характеристика производства;
- близость предприятия к рынкам, поставщикам, трудовым ресурсам.

Оценка факторов производства в динамике:

- надежность, опыт сотрудничества;
- нормативные акты;
- возможные проблемы при реализации продукции, варианты их решения или предупреждения;
- перечень рисков и их вероятность;
- возможные меры по профилактике и нейтрализации риска.

Финансовый план—оценка финансового потенциала фирмы и планирование достижения жизнеспособности компании, а также эффективности использования денежных средств.

Стратегия финансирования:

- необходимые средства;
- источники инвестиций;
- сроки окупаемости и доход от реализации проекта;
- план создания новой фирмы.

Организационный план:

- структура компании;
- полное наименование, юридический адрес;
- фактографическая информация;
- язык и стиль оформления бизнес-плана, емкость, краткость и четкость, ссылки и цитаты из авторитетных источников, подчеркивающих идею бизнес-плана, являются очень важными факторами.

Бизнес-план — это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столк-

нуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

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

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

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

Объем резюме не должен составлять более четырех машинописных страниц.

Готовя бизнес-план для своих будущих кредиторов или инвесторов (в том числе и акционеров), вы должны постоянно держать в голове два вопроса, которые будут прежде всего интересовать их: «Что я получу при успешной реализации этого бизнес-плана, и каков риск потери моих денег?»

Описание продукта (услуги)

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

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

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

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

товара, дающие о нем достаточно четкие представления, или детальное описание предоставляемых услуг.

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

Анализ рынка сбыта

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

Очень трудно провести достоверное исследование рынка, либо оно стоит достаточно дорого и не по карману начинающему предпринимателю, либо можно изготовить пробную партию товара, реализация которого даст ценную информацию о рынке, особенно, если вы сами примете непосредственное участие в продаже товара или оказании услуг.

При этом целесообразно обратить внимание на следующее:

- насколько часто и охотно покупатели приобретают ваш товар или обращаются к вам за услугами;
- кто именно покупает ваш товар или обращается к вам за услугами (полезно поинтересоваться у потребителя, что именно привлекло его в вашем товаре или услуге)*;
- сколько времени потребовалось для реализации всей партии товара или оказания одной услуги;
- как реагируют покупатели на цену вашего товара. Можно «поиграть» с ценой товара и посмотреть, повлияет ли ее снижение на скорость продажи и расширения круга потребителей.

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

Оценка конкурентов

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

1. Кто является вашим конкурентом сегодня, и в каком состоянии его дела: стабильны, на подъеме или идут на спад?

2. Каковы отличия вашего товара (услуги) от аналогичных товаров (услуг) ваших конкурентов?

3. Каковы, хотя бы в общих чертах, шансы и возможности появления новых конкурентов?

4. В чем вы рассчитываете их превзойти? Цель данного раздела — облегчить выбор подходящей тактики конкурентной борьбы и предостеречь свою фирму от чужих промахов. К числу типичных ошибок можно отнести попытки внедриться на перенасыщенный рынок. Детальный анализ действий конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, дабы успешнее противостоять своим соперникам. Причем такой анализ необходимо вести постоянно хотя бы потому, что рынки пребывают в постоянном изменении и чей-то успешный дебют привлекает новых конкурентов.

Воевать на два фронта трудно, поэтому сделайте акцент на те стороны деятельности, где у вас наблюдается определенное преимущество перед конкурентами (высокое качество продук-

ции и обслуживания, опытный персонал — вот главные из них). Попробуйте сопоставить свои достоинства с уязвимыми моментами в деятельности соперника (конечно, при условии, что они вам известны).

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

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

Стратегия маркетинга

Четвертый раздел — это план маркетинга. В наиболее общем виде маркетинг представляет собой взаимосвязь двух сторон: всеобъемлющее изучение рынка и потенциальных потребителей и всестороннее продвижение товаров (услуг) к этому потенциальному потребителю. «Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится» — главная формула маркетинга. Поскольку в предыдущих разделах так или иначе была сделана оценка потребителей и конкурентов, в этом разделе бизнес-плана вас больше всего должна интересовать вторая часть маркетинга: как осуществить производство и доведение своего продукта до потребителя. Произвести товар, по своим параметрам соответствующий запросам покупателя, — это лишь полдела. Его нужно доставить потенциальному потребителю и создать условия для превращения потребности в реальный спрос. Коммерческий успех фирмы в большей степени зависит от того, насколько рационально организовано движение продукции в сфере обращения. По мнению маркетологов, товародвижение по значению уступает только качеству продукции как основной причине выбора поставщиков. Основные элементы здесь следующие:

1. *Схемараспространениявашеготовара*: самостоятельно, через оптовые фирмы, магазины и т.д.

2. *Ценообразование*: как вы будете определять цену вашего товара (услуги), какую прибыль надеетесь иметь, в каких пре-

делах можете снизить цену, чтобы она давала возможность окупить расходы и получить достаточную прибыль.

3. *Реклама*: сколько средств вы можете выделить на это, в какой форме и какими средствами будете рекламировать свой бизнес.

4. *Методы стимулирования потребителей*: как и за счет чего вы будете привлекать новых покупателей — расширять районы сбыта, увеличивать производство, совершенствовать товар (услугу), предоставлять гарантии или дополнительные услуги клиентам и т.д.

5. *Формирование и поддержание хорошего мнения о вашем бизнесе*: как и какими средствами вы будете добиваться устойчивой репутации своих товаров (услуг) и самой фирмы.

План производства

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

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

Здесь прежде всего нужно ответить на вопросы:

1. Где будут производиться товары — действующей или вновь создаваемой фирмой?

2. Какие для этого потребуются мощности сегодня и в дальнейшем?

3. Где, у кого, на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие детали?

4. Предполагается ли производственная кооперация и с кем?

5. Какое оборудование потребуется и где намечается его приобрести?

Одновременно решается вопрос о контроле за качеством выпускаемой продукции.

Если предполагается создать не производственную фирму, а торговую точку, то данный раздел можно назвать «торговый план» и описать в нем процедуру закупки товаров, систему

контроля за уровнем товарных запасов и план складских помещений. В этом случае надо ответить на вопросы:

1. У кого предполагается закупать товар?
2. Есть ли подходящее помещение для магазина и для склада?

Завершить данный раздел бизнес-плана необходимо оценкой возможных издержек производства и их изменений в перспективе.

Организационный план

В шестом разделе бизнес-плана речь идет о том, с кем вы собираетесь организовывать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование. В этом разделе необходимо решить следующие вопросы:

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

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

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

В целях четкости и согласованности работы необходимо определить организационную схему фирмы, указать, кто и чем будет заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы.

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

Финансовый план

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таким образом, в результате проделанной работы вы составили план действий по достижению поставленных целей. Разработка бизнес-плана дает возможность трезво оце-

нить свою фирму, выявить его слабые и сильные стороны, определить, что потребуется для осуществления деятельности фирмы, оценить открывающиеся перспективы, предвидеть возможные трудности, не дать им перерасти в серьезную проблему, докопаться до причин затруднений, а значит, найти пути их устранения. Если затеваемое вами дело находится на грани банкротства, план объяснит, почему дешевле отказаться от сомнительной затеи, чем на собственном опыте учиться тому, чему план научил бы вас в течение нескольких часов сосредоточенной работы по его составлению.

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

Оценка рисков

Понятие риска, его оценки, прогнозирования и даже управления им — вещь малознакомая для отечественных предпринимателей, хотя их повседневная деятельность сопряжена с таким уровнем риска, при котором любой западный предприниматель даже не подумал бы браться за дело. Но вот приемы «цивилизованного» обращения с коммерческими рисками действительно знакомы пока немногим. Конечно, здесь возможен различный уровень анализа. Для крупных проектов необходим тщательный просчет рисков с использованием социального, к сожалению, довольно сложного, математического аппарата теории вероятностей. Для проектов же попроще (и подешевле) достаточен анализ риска с помощью чисто экспертных методов.

Ассортимент рисков весьма широк: от пожаров и землетрясений до забастовок и межнациональных конфликтов, изменений в налоговом регулировании и колебании валютных курсов. Конечно, вероятность каждого риска различна, также как

сумма убытков, которые они могут вызвать. От вас требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски для вас наиболее вероятны и во что они (в случае их реализации) могут вам обойтись.

Ключевые термины и понятия

Бизнес-план — это план развития на предстоящий период, в котором определены цели, стратегии, направления хозяйственной деятельности.

Методология планирования — совокупность приемов и способов разработки планов.

Норматив характеризует степень использования ресурсов субъектом хозяйствования.

Планирование — систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий.

Прогнозирование представляет собой предвидение ближайшей и дальнейшей перспективы развития субъекта хозяйствования.

Резюме — краткое изложение предмета бизнес-плана, т.е. обоснование привлекательности нового бизнеса.

Стратегическое планирование представляет собой долгосрочный прогноз.

Вопросы для самопроверки

1. Чем отличается планирование от прогнозирования?
2. Какие типы бизнес-планов используются в российской хозяйственной практике?
3. Чем отличается бизнес-план финансового оздоровления от инвестиционного бизнес-плана?
4. На какой срок разрабатывается бизнес-план с целью пополнения оборотных средств?
5. Какой из типов бизнес-плана разрабатывается на срок 18 месяцев?
6. Каковы основные этапы разработки бизнес-плана?
7. Назовите причины возрастания роли бизнес-плана в современных условиях.

8. *Какие этапы включает в себя планирование?*
9. *Какие виды бизнес-планов вы знаете?*
10. *Назовите основные признаки классификации планов.*
- П. *Какой из способов планирования (прогрессивное, ретроградное или встречное) является оптимальным?*
12. *Назовите методы планирования.*
13. *Охарактеризуйте поэтапно стратегию планирования.*
14. *В чем отличие оперативного планирования от стратегического?*
15. *«Норма» и «норматив» тождественные понятия или нет?*
16. *Охарактеризуйте методы планирования.*
17. *На какие виды делится планирование по возможности изменения планов?*

Глава 11

Управление финансами фирмы

Вопрос 11.1. Финансовое направление деятельности фирмы.

В условиях рынка приоритетное значение в деятельности хозяйствующего субъекта приобретает финансовое направление, которое охватывает все аспекты финансово-хозяйственной деятельности и включает организацию, управление и обеспечение развития его финансовой системы.

В структуру финансовой системы включаются следующие элементы:

- финансовые ресурсы;
- финансовые службы.

Финансовые ресурсы фирмы представляют совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для реализации его финансовых обязательств и затрат по расширенному воспроизводству. Финансовые ресурсы всегда имеют две сферы практического применения:

- денежные средства, инвестированные (т.е. вложенные) в основные фонды различного назначения;
- денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Финансовые службы представляют собой специализированные структурные подразделения, осуществляющие управление финансовым направлением его деятельности (бухгалтерская, служба аудита, финансовая служба).

Финансовая служба субъекта хозяйствования определяет финансовую политику фирмы. Совокупность практических мероприятий, целенаправленно реализуемых субъектом хозяйствования и определяемых конкретными задачами, внутренними и внешними условиями.

Финансовая политика фирмы не должна содержать «общих положений» по соответствующему направлению деятельности. Она должна отражать реальные, конкретно достижимые цели финансового развития, включать перечень практических мероприятий, обеспечивающих их развитие.

При формировании финансовой политики учитываются как текущие, так и прогнозируемые условия функционирования конкретного субъекта хозяйствования внешнего и внутреннего характера.

Финансовая политика фирмы традиционно включает два взаимосвязанных направления — политику доходов и политику расходов. Планирование каждого из этих направлений осуществляется в их непосредственной взаимосвязи, при этом приоритетность того или иного из них зависит от текущего финансового состояния. В условиях кризисного развития целесообразно ориентироваться на планирование «от доходов», когда вначале осуществляется определение ожидаемых финансовых поступлений и лишь затем планируется их использование.

Политика доходов нацелена на удовлетворение субъекта хозяйствования в привлечении финансовых ресурсов и связана с решением следующих задач:

- максимизация поступлений по фактически имеющимся источникам;
- постоянное расширение номенклатуры источников поступлений.

Политика расходов определяет необходимость обеспечения рациональной минимизации затрат, основными критериями которой является их экономическая обоснованность и безусловная окупаемость. Данное требование не подразумевает необходимости механического сокращения всех видов расходов, которое часто вызывает обратный эффект.

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

Вопрос 11.2. Управление финансовыми ресурсами, авансированными в оборотные средства.

Оборотные средства представляют совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения. В финансовой деятельности они играют важную роль, так как прямо влияют на платежеспособность, степень «омертвления» капитала, объем дебиторской задолженности.

Оборотные средства классифицируются по нескольким базовым направлениям по источникам формирования они делятся на:

- собственные и приравненные к ним, т.е. полученные от учредителей (и иных собственников), сформированные и собственные выручки или полученные на безвозвратной основе на любых иных основаниях (приравнение — это средство не принадлежащие фирме);

- заемные, т.е. полученные на возвратной основе от банка в форме целевой ссуды на восполнение недостатка оборотных средств от партнеров в форме коммерческого кредита, задолженность перед персоналом по просроченной зарплате, перед бюджетом, внебюджетными фондами и приравненным к ним платежам, а также другие виды кредиторской задолженности

По форме воплощения они выражаются:

- в денежной форме — наличные деньги в кассе, на счетах, в расчетах, краткосрочная задолженность;

- в материальной форме — производственные запасы, запасы готовой продукции, незавершенное производство, РБП;

- в высоколиквидных ценных бумагах;

По степени ликвидности (т.е. скорости превращения в наличные деньги):

- наличные деньги в кассе;

- денежные средства на расчетных и депозитных счетах;

- денежные средства в расчетах;

- высоколиквидные ценные бумаги;

- запасы готовой продукции;

- производственные запасы;

- незавершенное производство.

Управление оборотными средствами направлено на удовлетворение текущих потребностей в финансовых ресурсах для осуществления уставной деятельности. В процессе организации управления оборотными средствами необходимо обеспечить соблюдение следующих принципов:

- поддержание рационального соотношения между собственными и заемными средствами;
- обеспечение необходимого уровня ликвидности, т.е. способности осуществлять свои финансовые обязательства за счет денежных средств (но не иных видов имущества).

Учитывая неоднородный характер различных элементов оборотных средств, управление осуществляется дифференцированно по нескольким направлениям.

В современных условиях управление оборотными средствами осуществляется через:

- планирование кассовой наличности исходя из принципа минимизации свободного остатка средств (план наличных платежей);
- планирование лимита переходящего кассового резерва, для осуществления внеплановых наличных платежей;
- планирование финансовых поступлений и платежей, проходящих через расчетный счет, исходя из принципа минимизации остатка средств;
- планирование опережающего характера поступлений на расчетный счет по отношению к платежам с него (на стадии заключения договоров);
- оперативное управление средствами на расчетном счете путем своевременного перевода высвобожденных на нем средств на депозитные счета или другие высокодоходные формы вложения капитала;
- обеспечение постоянной текущей ликвидности путем оперативного управления соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- соблюдение принципа диверсификации «фондового портфеля», предполагающего необходимость формирования его из различных категорий и видов ценных бумаг с дифференцированной степенью риска и дохода;
- необходимо стремиться самостоятельно управлять «фондовым портфелем» при наличии финансового менедже-

ра, в других случаях необходимо передавать в трастовое управление, банку или аудиторской фирме;

- сочетание принципа минимизации капитала «омертвленного» в материальных запасах с принципом обеспечения их достаточности для удовлетворения потребностей;
- планирование нормативов производственных запасов с учетом общего лимита оборотных средств;
- планирование производственных запасов из высоколиквидной продукции, в остальных случаях действует принцип минимизации;
- планирование ограниченных запасов продукции для удовлетворения потенциальных заказчиков, настаивающих на немедленной ее отгрузке по подписанию договора;
- планирование специального лимита по незавершенному производству, выход за пределы которого рассматривается как серьезнейшее финансовое нарушение;
- уменьшение объемов незавершенного производства путем введения специального механизма расчетов с заказчиком за продукцию (т.е. предоплата, оплата за фактически выполненные работы, авансовые платежи).

Производственная деятельность немыслима без заемных средств (краткосрочные банковские ссуды и коммерческий кредит).

Привлечение заемных средств позволяет:

- ускорить оборачиваемость оборотных средств;
- увеличить объем совершаемых хозяйственных операций
- сократить незавершенное производство.

Недоступность многих видов кредитных ресурсов, высокая плата за кредит в сочетании с жесткими условиями предоставления требует обеспечения рационального соотношения собственных и заемных средств.

Вопрос 11.3. Управление затратами фирмы.

Затраты фирмы отражают совокупность его фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода.

От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель деятельности фирмы — масса прибыли.

Данный путь улучшения финансовых результатов теряет свою актуальность из-за конфискационного характера налоговой системы. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е. прежнюю цену на продукцию предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю норму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

Все затраты классифицируются и группируются на ряду признаков. По связи с объемом выпуска затраты делятся на постоянные и переменные.

Постоянные затраты практически не изменяются на объем выпуска, но изменяются на единицу продукции в зависимости, обратно пропорциональной изменению объема выпуска (аренда, амортизация).

Переменные затраты не изменяются на единицу продукции, но изменяются на весь выпуск пропорционально объему выпуска (расходы на сырье, материалы, энергоресурсы, зарплата персонала при сдельной форме оплаты, выплату налогов и т.д.).

Смешанные затраты — это затраты, динамика которых частично зависит от изменения объема выпуска (расходы на рекламу, маркетинговые и научные исследования, содержание аппаратного управления).

По базовым направлениям затраты делятся на:

- материальные, приравненные к ним это совокупность расходов, не связанных с содержанием наемного персонала;
- затраты на содержание наемного персонала, включающие в себя и обязательные платежи во внебюджетные фонды.

По возмещению затрат они делятся на:

- затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемой прибыли;
- затраты не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода и возмещаемые за счет чистой прибыли, что уменьшает прибыль в распоряжении фирмы —

сверхнормативные расходы на рекламу, командировочные, представительские.

Управление затратами базируется на трех принципах:

- обоснованность (целесообразность) затрат;
- целевое использования ресурсов;
- эффективность использования выделенных ресурсов.

Целесообразность затрат обеспечивается на стадии планирования, подтверждается финансовыми расчетами. Данное требование соблюдается даже в части расходов, не обеспечивающих прямого экономического эффекта, имеющих социальную и экологическую направленность.

В этом случае рассчитывается косвенный экономический эффект, определяющий либо дополнительную прибыль, либо предотвращенные потенциальные потери по результатам фактически проведенных затрат:

- затраты на социальную поддержку персонала предупреждают финансовые потери от забастовок или уходе квалифицированных специалистов;
- своевременное обновление очистных сооружений позволяет избежать штрафов.

Обоснованность затрат инвестиционного характера определяется сроками их окупаемости:

Затраты/прибыль = срок окупаемости.

Необходимо просчитать несколько вариантов осуществления инвестиции. Критерием выбора является минимальный срок окупаемости.

Целевое и эффективное использование выделенных ресурсов обеспечивается в процессе непосредственного осуществления конкретных задач.

Результаты текущего контроля позволяет принимать оперативные решения направленные на корректировку управляемого процесса.

Основным концептуальным требованиям управления затрат в условиях переходного периода является ориентация на рациональную минимизацию всех видов затрат.

Затраты делятся в этой связи на три группы:

- необходимые для осуществления уставной деятельности и подлежащие сокращению лишь при уменьшении теку-

шей производительной загрузки (затраты на сырье, материалы, аренду, зарплата персонала);

- подлежащие рациональной минимизации при любых результатах финансово хозяйственной деятельности (налоговые платежи, административно-хозяйственные расходы);
- подлежащие сокращению лишь при улучшении финансового положения или при основании их объективной необходимости для сохранения его конкурентности на соответствующем рынке (маркетинговые исследования, рекламная компания, инвестиционные проекты).

Управление затратами предполагает:

- введение и постоянную корректировку инфляционных коэффициентов;
- отказ от инвестиционных программ с длительными сроками окупаемости;
- корректное сокращение налоговых и приравненных к ним платежей, рационально используемых затрат, дающих право на налоговые льготы;
- сокращение финансовых рисков.

Вопрос 11.4. Управление финансовыми результатами фирмы.

Прибыль выступает в качестве основной цели и результирующего показателя финансово-хозяйственной деятельности. Каждый хозяйствующий субъект самостоятелен в выборе бизнеса, определении номенклатуры и ассортимента, затрат и выручки, что позволяет выявить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Общий финансовый результат — прибыль (убыток) — на определенную дату определяют путем балансирования общей суммы всех прибылей и убытков.

Прибыль характеризует эффективность реализации ряда направлений деятельности субъекта хозяйствования:

- *коммерческого* — результативность маркетинговых исследований, способствует увеличению объема реализации, а следовательно и массы прибыли;
- *производственного* — повышение коэффициента сменности оборудования обеспечивает возможность выпуска до-

полнительной продукции без дополнительных затрат на увеличение основных фондов;

- *технического* — внедрение прогрессивных технологий продукции или услуг может содействовать повышению их качественного уровня, а следовательно, привлекательности для потребителя, что обеспечивает возможность выбора между двумя вариантами извлечения дополнительной прибыли за счет увеличения сбыта при сохранении цены, либо увеличении цен при прежнем объеме реализации;

- *финансового* — путем обеспечения прироста уже полученной от основной деятельности прибыли в процессе ее рационального инвестирования;

- *социального* — за счет предотвращения потенциальных потерь из-за трудовых конфликтов.

Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики.

Основной задачей управления прибылью является: максимизация доходов по имеющимся источникам финансовых ресурсов и расширением общей номенклатуры этих источников.

Управление процессом формирования прибыли начинается с планирования финансовых поступлений в расчетном периоде. Планирование финансовых поступлений осуществляется на основе исходной инфляции:

- расчетных потребностей в финансовых ресурсах для обеспечения расширенного воспроизводства как суммы затрат по всем направлениям деятельности;

- результатов маркетинговых исследований, позволяющих прогнозировать поступления денежных средств.

Формирование, распределение и использование прибыли определяет различные виды прибыли: прибыль от реализации, балансовая, налогооблагаемая и чистая прибыль.

Управление прибылью от реализации предполагает:

- четкое определение вида бизнеса, делающего наибольшую прибыль;

- увеличение оборачиваемости оборотных средств, обеспечивающих увеличение массы получаемой прибыли;

- рациональное использование средств, вложенных в имущество фирмы.

Управление балансовой прибылью предполагает:

- максимизацию доходов по имеющимся источникам;
- расширение номенклатуры источников формирования балансовой прибыли.

Управление налогооблагаемой прибылью предполагает широкое использование льгот по налогообложению согласно действующему законодательству, уменьшающих величину налогооблагаемой прибыли и обеспечивающих увеличение прибыли в распоряжении фирмы.

Управление чистой прибылью предполагает определение принципа распределения прибыли в соответствии с конкретными условиями хозяйствования. Распределение чистой прибыли — это вопрос инвестиционной, технической и дивидендной политики.

Управление прибылью — это определение основных направлений использования прибыли, предвидение ближайших и отдаленных перспектив развития хозяйствующего субъекта.

Вопрос 11.5. Управление финансовыми обязательствами.

Финансовые обязательства представляют совокупность внутренних и внешних финансовых требований, которые в законном порядке предъявляются конкретной фирме в течение расчетного периода.

Финансовые обязательства делятся на две группы: внешние и внутренние.

Внешние обязательства хозяйствующий субъект несет перед:

- государством (бюджетом и внебюджетными фондами) в форме выплат налогов и приравненных к платежам в объемах и в сроки, установленные действующим законодательством, а также неустойки, пеня при нарушении договорных обязательств;
- партнерами по хозяйственной деятельности (поставщиками, подрядчиками, банками-кредиторами и страховыми компаниями).

Внутренние финансовые обязательства хозяйствующий субъект несет перед:

- собственниками (учредителями, пайщиками, акционерами) по выплате дивидендов, предпринимательского дохода;
- филиалами и дочерними фирмами по платежам, установленным условиями заключенных с ними соглашений;
- наемным персоналом по выплате зарплаты в размерах и в сроки, установленные трудовым договором.

Форма реализации финансовых обязательств зависит от текущего финансового состояния. В нормальных условиях виды расчетов производятся в форме перечисления средств с расчетного счета.

Довольно часто для осуществления платежей фирма вынуждена обращаться в банк за краткосрочной ссудой на восполнение недостатка оборотных средств (для реализации одних принимаются другие обязательства).

В условиях кризиса неплатежей хозяйствующие субъекты вынуждены для реализации своих финансовых обязательств использовать:

- безвозмездную отгрузку продукции или оказание услуг кредитору;
- бартерную систему взаимных расчетов (в целях уклонения от налогообложения);
- добровольную передачу кредитору части имущества (ценных бумаг, высоколиквидных запасов, основные средства) в счет погашения задолженности.

Основной целью управления финансовыми обязательствами является обеспечение его платежеспособности, т.е. своевременное удовлетворение всех требований кредиторов.

Получение банковского кредита, как традиционной формы привлечения дополнительных ресурсов, ограничено в силу дороговизны.

Платежеспособность хозяйственного субъекта определяется через систему показателей:

- абсолютной ликвидности;
- промежуточной ликвидности;
- текущей ликвидности.

Основным методом управления финансовыми обязательствами выступает сбалансированность:

- поступления денежных средств;
- расходование денежных средств.

Это требует совершенствование системы расчетов с потребителями продукции работ и услуг с тем, чтобы не допустить отсутствия средств на расчетном счете.

Эффективным инструментом управления является формирование финансового резерва, так как велика степень вероятности непоступления платежей от дебиторов, что уменьшает зависимость от банка.

В современных условиях целесообразно часть резервных ресурсов формировать в виде высоколиквидных запасов.

Вопрос 11.6. Управление финансовыми рисками.

Совокупность финансовых операций с негарантируемыми конечными результатами характеризует финансовые риски. *Риск* — это стоимостное выражение вероятного события, ведущего к потерям или недополучению доходов по сравнению с прогнозом, проектом, программой. Риск означает опасность (возможность) потери части своих ресурсов, недополучения доходов.

Основные задачи по финансовым рискам сводятся к тому, чтобы:

- распознать возможные случаи возникновения риска;
- оценить масштабы предполагаемого ущерба;
- отработать способы предупреждения и источники возмещения потерь.

Анализ риска начинается с выявления его источников и причин. Необходимо сопоставить возможные потери и выгоды. Риск, не подкрепленный расчетами, всегда чреват поражением и издержками, которых при разумном отношении можно избежать. В случае недостатка информации для расчета риска возможно использование интуиции. Интуиция и расчет дополняют друг друга.

Область *допустимого риска* характеризуется уровнем потерь, не превышающих размеры расчетной прибыли (затраты скуплены — не получена прибыль).

Область *недопустимого риска* характеризуется уровнем потерь, величина которых превышает размер расчетной прибыли, но не больше общего размера расчетной выручки (возмож-

ная потеря выручки означает, что хозяйствующий субъект произвел бессмысленные затраты как времени так и денег).

Область *критического риска* характеризует возможные потери, которые могут быть сравнимы с величиной собственных средств, а это ведет к банкротству.

В условиях переходного периода практически все операции можно отнести к операциям с негарантируемыми конечными результатами.

По типу совершаемых операций все риски делятся на:

- коммерческие — это операции в сфере торговли услуг и чисто посреднической деятельности. Это в основном риски связанные с МТС и реализацией продукции;
- инвестиционные риски — это совокупность операций, связанных с инвестициями (внутренними и внешними) за исключением операций на фондовом рынке (это прямой невозврат инвестированных средств, недостаточная эффективность удорожания продукции вновь введенного в эксплуатацию производства);
- фондовые риски связаны с любыми типами операций на рынке умных бумаг (присущи всем видам сделок, особенно игрового характера);
- кредитные риски, связаны с любыми видами операций на рынке ссудных капиталов, что возможно в том случае, когда фирма предоставляет продукцию на условиях коммерческого кредита или производящего предоплату;
- ипотечные риски связаны для любых операций с недвижимостью;
- страховые риски присущи только страховым компаниям.

По потенциальной системе риска они делятся на операции:

- с наибольшей степенью риска;
- со средней степенью риска;
- с наименьшей степенью риска.

По абсолютной величине риски подразделяются на:

- мелкие риски, наступление которых не способно оказать существенного влияния не только на итоговые, но и на промежуточные результаты финансовой деятельности;
- средние риски, наступление которых влияет на промежуточные, но не итоговые результаты деятельности;

- критические риски, наступление которых ставит фирму на грань банкротства.

Основными формами потерь финансовых рисков являются:

- дополнительные финансовые затраты — это внеплановые потери по проведению операций (оплата персонала, вынужденного осуществлять предпродажную подготовку продукции, товарный вид которой был нарушен при транспортировке);
- прямой ущерб — единовременные потери в результате завершенной операции (невозвращенная доверительная ссуда, непоставка уже оплаченного товара в результате банкротства партнера);
- упущенная прибыль — наиболее тяжелая и трудно определяемая форма потерь, чисто долгосрочного характера (возросшая по сравнению с установленным техническим заданием себестоимость вновь введенной производственной мощности из-за ошибок в проектной документации).

Причины возникновения финансовых рисков:

- отсутствие или изначально недостоверный характер информации, послуживший основой для принятия решения о проведении хозяйственной операции (слабая работа маркетинговой службы);
- нарушение партнером (или партнерами) по операции принятых на себя обязанностей (необходимо иметь информацию о степени надежности партнера);
- непрофессионально составленный договор, условия которого (или отсутствие таковых) позволяют недобросовестному партнеру на законном основании избегать необходимости возмещения потерь;
- некомпетентное управление соответствующей операцией со стороны самой фирмы (отсутствие промежуточного контроля);
- форс-мажорные обстоятельства, спецификой которых является объективная невозможность предотвратить нанесенный ущерб (в сочетании с вполне реальной возможностью компенсации).

Основные методы управления финансовыми рисками:

1. Проведение целевых маркетинговых исследований как самих операций, так и потенциальных ее участников в целях сбора достоверной информации, по итогам которой будут при-

ниматься решения о целесообразности проведения операции и мерах по сокращению рисков или компенсации возможных потерь.

2. Оперативная информация о ходе проведения и промежуточных результатах осуществленной операции, что позволяет в случае неблагоприятного развития событий своевременно откорректировать или досрочно прервать операцию, чтобы до минимума сократить потери.

3. Квалифицированно составленные хозяйственные договора как условие механизма возмещения финансовых потерь.

4. Наличие в арбитражном суде своего представителя с целью защиты своих интересов и сокращения возможных финансовых потерь.

5. Страхование всех видов рисков в деятельности фирмы.

6. Наличие своих финансовых резервов, позволяющих при необходимости срочное возмещение потерь, избежания привлечения банковской ссуды и затрат по ее обслуживанию.

7. Сочетание осуществляемых операций с различной степенью потенциального риска.

Ключевые термины и понятия

Область допустимого риска характеризует уровень потерь, не превышающих размеры расчетной прибыли.

Основной задачей управления прибылью является максимизация доходов по имеющимся источникам и расширение номенклатуры этих источников.

Управление затратами основывается на целевом и эффективном использовании ресурсов и целесообразности затрат.

Управление оборотными средствами направлено на удовлетворение текущих потребностей в финансовых ресурсах для осуществления уставной деятельности фирмы

Финансовые обязательства представляют совокупность внутренних и внешних финансовых требований, которые в законном порядке предъявляются фирме.

Финансовые риски — совокупность финансовых операций с негативными конечными результатами.

Финансовые службы представляют собой специализированные структурные подразделения, осуществляющие управление финансовым направлением деятельности фирмы.

Вопросы для самопроверки

1. *Какие элементы включает в себя финансовая система ?*
2. *Какие сферы практического применения имеют финансовые результаты ?*
3. *Охарактеризуйте задачи, решаемые с помощью политики доходов.*
4. *Охарактеризуйте принцип диверсификации «фондового портфеля».*
5. *На какие группы делятся оборотные средства по форме вложения ?*
6. *Расскажите об управлении затратами.*
7. *На какие группы делятся затраты по признаку возмещения затрат ?*
8. *Охарактеризуйте управление налогооблагаемой прибылью.*
9. *Что включают в себя внешние финансовые обязательства ?*
10. *В чем отличие недопустимого и критического риска ?*
11. *На какие группы делятся финансовые обязательства ?*
12. *На какие виды делятся риски по типу совершаемых операций ?*
13. *Назовите основные формы потерь финансовых рисков.*
14. *Перечислите возможные причины возникновения финансовых рисков.*

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

Контрольное тестирование по курсу «Экономика фирм»

Тест 1

1. *Что характерно для рыночной системы хозяйствования:*

- а) потребители согласовывают свой выбор продукции;
- б) продукт распределяется между потребителями на основе их желания и способности заплатить за него необходимую цену?

2. *Особым ресурсом, присущим рыночной системе хозяйствования, является:*

- а) финансовый ресурс (капитал);
- б) предпринимательство;
- в) рабочая сила (трудовые ресурсы).

3. *Коммерческие предприятия основной целью имеют:*

- а) получение прибыли;
- б) выполнение установленного задания;
- в) завоевание прочных позиций на рынке того или иного товара.

4. *По характеру воздействия на предметы труда субъекты хозяйствования делятся на:*

- а) предприятия материального и нематериального производства;
- б) предприятия добывающие и перерабатывающие;
- в) единичного, серийного и массового производства.

5. *Юридически лица по цели своей деятельности делятся на:*

- а) имеющие обязательственные права;
- б) не имеющие обязательственных прав;
- в) коммерческие и некоммерческие.

6. *Что не относится к учредительным документам:*

а) учредительный договор или решение о создании предприятия;

б) устав;

в) свидетельство об уплате госпошлины?

7. *При ликвидации фирмы в первую очередь удовлетворяются:*

а) обязательства перед государством;

б) претензии наемного персонала;

в) имущественные и денежные претензии кредиторов.

8. *Что является условием развития предпринимательства:*

а) многообразии форм собственности и форм хозяйствования;

б) свободный выход на внешний рынок;

в) централизованное управление экономикой

г) экономическая свобода производителей и потребителей?

9. *Что из нижеперечисленного не относится к способам приватизации:*

а) продажа предприятий на аукционе по коммерческому конкурсу;

б) наделение членов общества ваучерами;

в) залоговые аукционы, инвестиционные торги?

10. *По назначению и сфере применения основные фонды подразделяются:*

а) на собственные и арендованные основные средства;

б) на основные и оборотные фонды;

в) на производственные основные фонды основной деятельности, непроизводственные основные фонды и производственные основные фонды других отраслей.

11. *Что не отражается в инвентарной карте по объекту:*

а) наименование объекта и инвентарный номер;

б) восстановительная стоимость;

в) первоначальная стоимость и основные технико-экономические характеристики?

12. *Посредством нормы амортизации:*

а) регулируется качество выпускаемой продукции;

б) регулируется скорость оборота основного капитала;

в) интенсифицируется процесс производства.

13. *Фондоотдача и фондоемкость относятся к:*

а) частным показателям;

- б) обобщающим показателям;
- в) индивидуальным показателям.

14. *Что не относится к факторам, определяющим величину производственной мощности:*

- а) трудоемкость производственной программы и режим работы оборудования;
- б) местонахождение предприятия;
- в) состав и качество исходного сырья и материалов;
- г) уровень квалификации работника?

15. *Коэффициент интенсивного использования оборудования рассчитывается по:*

- а) мощности;
- б) времени;
- в) мощности в единицу времени.

16. *Фонды хозяйствующего субъекта делятся на основные и оборотные по признаку:*

- а) использования;
- б) характеру оборота и способу перенесения стоимости;
- в) отраслевому признаку.

17. *Материалоемкость продукции есть:*

- а) прямой показатель;
- б) обратный показатель;
- в) частный показатель

18. *Оборотные фонды и фонды обращения объединяются в оборотные средства:*

- а) характера кругооборота и способа перенесения стоимости;
- б) сферы деятельности;
- в) принадлежности.

19. *Из перечисленных элементов оборотных средств укажите элементы, которые не нормируются потребителем:*

- а) все оборотные фонды и фонды обращения;
- б) все оборотные фонды и готовая продукция на складе;
- в) все фонды обращения, за исключением готовой продукции на складе.

20. *Длительность одного оборота характеризует:*

- а) количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период;
- б) продолжительность одного оборота в днях;

в) величину прибыли на один рубль оборотных средств.

21. *Технологическая безработица имеет место в тех странах, где:*

а) отсутствует спрос на профессии недостаточно высокой или ставшей недостаточной квалификации;

б) научно-технический прогресс сочетается с высоким уровнем доходов.

22. *Все работники в зависимости от степени участия в производственной деятельности делятся на:*

а) рабочих, служащих и ИТР;

б) промышленно-производственный и непромышленный персонал;

в) списочный и явочный состав.

23. *Среднесписочная численность за период с начала года по отчетный месяц включительно определяется путем суммирования среднесписочной численности за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный месяц включительно, и деления полученной суммы на:*

а) число месяцев работы за период с начала года;

б) число месяцев с начала года по отчетный месяц включительно.

24. *Что из перечисленного относится к внешним факторам, влияющим на подбор кадров:*

а) уровень технологии производства;

б) уровень организации труда;

в) конъюнктура рынка;

г) изменение программы выпуска?

25. *Что из перечисленного не относится к обороту рабочей силы:*

а) коэффициент оборота по приему;

б) коэффициент прироста;

в) коэффициент текучести;

г) коэффициент оборота по выбытию?

26. *Табельный фонд рабочего времени равен разнице:*

а) между максимально возможным фондом рабочего времени и целодневными потерями, предусмотренными трудовым законодательством;

б) между календарным фондом и количеством дней, приходящихся на праздники и выходные.

27. Какой из видов наблюдения является наиболее точным:

- а) хронометраж;
- б) фотография рабочего времени;
- в) метод моментального наблюдения;
- г) фотохронометраж?

28. В перечисленном укажите методы изменения производительности труда:

- а) балансовый и индексный;
- б) балансовый и трудовой;
- в) натуральный, стоимостный, трудовой.

29. По характеру и значению затрат труда выделяют трудоемкость:

- а) технологическую, обслуживания и управления;
- б) нормативную, плановую и фактическую;
- в) операцию, валовую и товарную.

30. Заработная плата в условиях рынка выполняет следующие функции:

- а) воспроизводственную, мотивационную, учетную;
- б) учетную, регулируемую, мотивационную;
- в) воспроизводственную и психологическую.

31. Перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций этих работ характеризует:

- а) тарифная сетка;
- б) тарифно-квалификационный справочник;
- в) тарифная ставка.

32. По видам различают заработную плату:

- а) бестарифную, рейтинговую, контрактную;
- б) реальную и нормированную;
- в) сдельную и повременную.

33. Укажите в перечисленном, что не входит в бестарифную систему оплаты труда:

- а) уровень квалификации работника;
- б) тарифная сетка;
- в) коэффициент трудового участия;
- г) фактически отработанное время.

34. Общий фонд оплаты труда равен сумме:

- а) прямого (тарифного) фонда и выплат, доплат, премий;
- б) основной и дополнительной заработной платы;

- в) прямого (тарифного) фонда и дополнительной заработной платы.
35. *По способу возмещения затрат затраты делятся на:*
- а) цеховые, производственные и сбытовые (полные);
 - б) возмещение за счет цены на продукцию и возмещение за счет чистой прибыли;
 - в) явные и неявные.
36. *Пороли в производственном процессе затраты делятся на:*
- а) прямые и косвенные;
 - б) основные и накладные;
 - в) на условно-постоянные и условно-переменные.
37. *Как ведут себя постоянные затраты в расчете на единицу продукции при росте объема производства:*
- а) увеличиваются;
 - б) уменьшаются;
 - в) остаются неизменными?
38. *Определите последовательность составления сметы затрат на производстве:*
- а) составляются сметы расходов по обслуживанию, управлению производством;
 - б) составляют сметы по отдельным видам специальных затрат;
 - в) составляют сметы затрат на производство по основным цехам;
 - г) составляют сметы затрат вспомогательных цехов.
39. *В перечисленном укажите то, что не относится к методам калькулирования:*
- а) метод прямого счета;
 - б) отчетно-статистический метод;
 - в) расчетно-аналитический метод.
40. *В перечисленном укажите центры затрат по услугам:*
- а) ткацкий, прядильный, красильно-отделочные цеха;
 - б) транспортный и ремонтный цеха.
41. *Какую функцию на уровне хозяйствующего субъекта в современных условиях не выполняет цена:*
- а) учетную;
 - б) стимулирующую;
 - в) плановую;
 - г) распределительную?

42. *Верхний предел цены определяется:*

- а) объемом выпуска продукции (работ, услуг);
- б) величиной спроса на продукцию (работ, услуг);
- в) суммой постоянных и переменных затрат.

43. *Что не относится к группам цен экономики переходного периода:*

- а) свободные договорные;
- б) государственные (плановые);
- в) мировые;
- г) государственные (регулируемые и фиксированные)?

44. *В перечисленном укажите, что относится к недостатку стратегии «снятия сливок»:*

- а) высокая цена обеспечивает большой размер прибыли;
- б) высокая цена привлекает потенциальных производителей аналогичных товаров;
- в) высокая цена способствует увеличению спроса в случае престижного товара?

45. *Соотнесите единицы измерения продукции с методами измерения результатов производства:*

- а) стоимостный — кг, т, м, шт.;
- б) трудовой — рубли;
- в) натуральный — часы.

46. *Что из перечисленного не относится к демографически факторам, определяющим спрос:*

- а) половозрастной состав и численность населения;
- б) уровень доходов и цен;
- в) количество семей и география распределения?

47. *Что из перечисленного не относится к стоимостным показателям:*

- а) ассортимент;
- б) товарная продукция;
- в) реализованная продукция?

48. *Изменение какого показателя отличает реализованную продукцию от товарной:*

- а) изменение остатков незавершенного производства;
- б) изменение расходов будущих периодов;
- в) изменение остатков готовой нерезализованной продукции?

49. *Общий финансовый результат характеризует:*

- а) себестоимость;

- б) прибыль или убыток;
- в) рентабельность.

50. *Что из нижеперечисленного не включается в результаты от внебюджетных расходов:*

- а) прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- б) прибыль от прошлых лет, выявленная в этом году;
- в) недостача материальных ценностей, выявленная при инвентаризации?

51. *Принципы распределения балансовой прибыли определяют:*

- а) хозяйствующий субъект;
- б) муниципалитет;
- в) государство.

52. *Рентабельность продаж изделий зависит от:*

- а) структуры реализованной продукции;
- б) уровня цен и себестоимости;
- в) обоих факторов.

53. *По признаку «содержание» выделяют планирование:*

- а) целевое, программное, планирование средств и действий;
- б) планирование производства и финансов;
- в) стратегическое, тактическое и оперативное.

54. *Что не относится к показателям использования планирования:*

- а) объемные и удельные;
- б) прямые и косвенные;
- в) количественные и качественные?

55. *Внижеперечисленном укажите, что не относится к бизнес-планированию:*

- а) инвестиционный бизнес-план;
- б) бизнес-план финансового образования;
- в) техпромфинплан.

56. *Что из перечисленного характеризует технико-экономическое обоснование в условиях плановой экономики:*

- а) жесткая увязка плановых показателей с определенной технологией производства;
- б) гибкое планирование показателей без указания конкретного адресата?

57. *Что из перечисленного не относится к разделам бизнес-плана:*

- а) характеристика продукции и стратегия маркетинга;

- б) анализ конкуренции и спроса;
- в) рентабельность и величина дохода.

58. *Необходимость преобразования во внешнеэкономической деятельности определяется:*

- а) вступлением России в НАТО;
- б) распадом Союза и неблагоприятной структурой внешнеторгового оборота;
- в) развитием научно-технического прогресса.

59. *Что из перечисленных операций не входит в качестве самостоятельного элемента в состав внешнеэкономической деятельности:*

- а) торговые операции;
- б) финансовые операции;
- в) неторговые операции?

60. *Финансовый лизинг характеризуется:*

- а) длительным сроком аренды, в течение которого происходит амортизация всей или большей части стоимости оборудования;
- б) коротким сроком аренды, который короче периода экономического функционирования оборудования.

61. *Финансовая политика в условиях стабильного развития экономики ориентирована на планирование:*

- а) от доходов;
- б) от расходов;
- в) от доходов и расходов.

62. *По источникам формирования оборотные средства делятся на:*

- а) собственные, приравненные к ним и заемные;
- б) нормируемые и ненормируемые;
- в) высоколиквидные ценные бумаги и залежалые запасы.

63. *По способу возмещения затраты делятся на:*

- а) постоянные, переменные и смешанные;
- б) материальные и приравненные к ним затраты на содержание наемного персонала;
- в) затраты, возмещаемые за счет цены и за счет прибыли.

64. *Что не включает в себя управление балансовой прибылью:*

- а) привлечение финансовых ресурсов;
- б) максимизацию доходов по имеющимся источникам;

в) расширение номенклатуры источников формирования балансовой прибыли?

65. *Что не относится к внешним финансовым обязательствам:*

а) обязательства перед кредиторами и страховыми компаниями;

б) обязательства перед партнерами по хозяйственной деятельности;

в) обязательства перед государством;

г) обязательства перед собственниками?

66. *Основными формами потерь финансовых рисков являются:*

а) прямой ущерб, дополнительные финансовые затраты и упущенная прибыль;

б) средняя прибыль и дополнительная прибыль;

в) упущенная прибыль и убыток.

Тест 2

1. *Побудительным мотивом деятельности в условиях командно-административной экономики является:*

а) получение максимальной прибыли;

б) выполнение плана;

в) занятость населения.

2. *Что является целью домашнего (семейного) хозяйства:*

а) максимизация полезности покупаемых благ;

б) максимизация прибыли от ведения хозяйственной деятельности;

в) максимизация объема выпуска?

3. *Что является целью домашнего (семейного) хозяйства:*

а) максимизация полезности покупаемых благ;

б) максимизация прибыли от ведения хозяйственной деятельности;

в) максимизация объема выпуска?

4. *Имущественная ответственность хозяйствующего субъекта означает, что предприятие:*

а) имеет собственное имущество, которое используется в определенных целях;

б) несет ответственность своим имуществом;

в) самостоятельно осуществляет различные виды сделок и операций.

5. По типу производства предприятия делятся на:

- а) крупные, средние, мелкие, предприятия-монополисты;
- б) предприятия серийного, массового и единичного производства;
- в) с прерывным и непрерывным режимом работы.

6. По формам предпринимательской деятельности юридически лица делятся на:

- а) хозяйственные товарищества, производственные кооперативы и государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) коммерческие и некоммерческие;
- в) имеющие и не имеющие имущества в собственности.

7. Для получения постоянного свидетельства о регистрации необходимо:

- а) внести 100% стоимости уставного капитала, стать на учет в налоговую службу, Пенсионный фонд, фонд соцстраха, получить коды в Госкомстате РФ;
- б) внести любую сумму в стоимость уставного капитала, стать на учет в налоговой инспекции, открыть расчетный счет в банке, стать на учет в Пенсионный фонд, получить коды в Госкомстате РФ;
- в) внести не менее 50% стоимости уставного капитала, стать на учет в налоговую службу, открыть расчетный счет в банке, стать на учет в Пенсионный фонд, получить коды в Госкомстате РФ.

8. Что относится к ликвидационным мерам:

- а) санация, конкурсное производство;
- б) слияние, присоединение;
- в) выделение, разделение?

9. Какие из функций не раскрывают сущности предпринимательства:

- а) предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства;
- б) предприниматель берет на себя выполнение плановых заданий по выпуску;
- в) предприниматель определяет стратегию и тактику — он организатор.

10. *Что из перечисленного относится к формам приватизации:*
- а) скрытая форма приватизации;
 - б) публичная форма приватизации;
 - в) продажа по коммерческому курсу?
11. *По признаку использования основные фонды делятся на:*
- а) находящиеся в эксплуатации, на реконструкции, техпервооружении, в запасе на реконструкции;
 - б) активные и пассивные основные фонды;
 - в) здания, сооружения, машины, оборудование и т. д.
12. *Основные фонды исчисляются на балансе:*
- а) по восстановительной стоимости;
 - б) по полной первоначальной стоимости;
 - в) по остаточной стоимости
 - г) по ликвидационной стоимости;
 - д) по смешанной стоимости.
13. *Начисление амортизации прекращается:*
- а) в месяц выбытия или полного погашения стоимости;
 - б) с первого числа следующего месяца выбытия или полного погашения объекта;
 - в) за месяц до выбытия или полного погашения стоимости объекта.
14. *Высокий коэффициент выбытия по активной части по сравнению со всеми основными фондами свидетельствует:*
- а) о положении влияния на фондоотдачу;
 - б) об отрицательном влиянии на фондоотдачу;
 - в) не влияет на величину фондоотдачи.
15. *По видам выделяют мощность:*
- а) цехов, участков, бригад;
 - б) проектную, входящую, выходящую и среднегодовую;
 - в) предприятий, фирм, объединений.
16. *Производительная мощность определяется по той же группе оборудования, где:*
- а) обработка деталей нетрудоемкая;
 - б) обработка деталей наиболее трудоемкая;
 - в) не зависит от трудоемкости.
17. *Основное назначение фондов обращения:*
- а) создать материальную основу эффективной работы;

б) обеспечить денежными средствами ритмичность процесса обращения.

18. *Норма расхода (черновой расход материала) равна:*

а) разнице чистого веса (полезного расхода) и отходов производства;

б) сумме чистого веса (полезного расхода) и отходов производства;

в) величине чистого веса (полезного расхода).

19. *Что не входит в фонды обращения:*

а) готовая продукция на складе и товары в пути;

б) денежные средства в расчетах, кассе и на расчетном счете;

в) расходы будущих периодов?

20. *Исходя из признаков непрерывности производственного процесса оборотные средства делятся на:*

а) собственные и привлеченные;

б) нормируемые и ненормируемые;

в) фонды обращения и оборотные фонды.

21. *Какой фактор определяет эффективность оборотных средств:*

а) ускорение оборачиваемости оборотных средств;

б) рост собственных оборотных средств;

в) оба фактора?

22. *Естественный уровень безработицы характеризуется тем, что:*

а) происходит увеличение общего уровня цен (инфляция);

б) не происходит возрастания общего уровня цен;

в) наблюдается сокращение общего уровня цен.

23. *В зависимости от характера выполняемой функции в процессе производства промышленно-производственный персонал делится на:*

а) менеджеров высшего, среднего и низшего звена;

б) рабочих, служащих, ИТР;

в) рабочих и менеджеров.

24. *Определение численности персонала по трудоемкости применяется при расчете:*

а) вспомогательных рабочих;

б) основных рабочих;

в) ИТР и служащих.

25. *Что относится к недостатку отбора кадров из внутреннего источника:*

а) улучшается моральный климат и усиливается привязанность к предприятию;

б) отсутствие притока людей с новыми взглядами;

в) экономичность набора кадров?

26. *Среднее количество часов, которое должен отработать работник в течение планового периода, характеризует:*

а) максимально возможный фонд рабочего времени;

б) явочный плановый фонд рабочего времени;

в) эффективный фонд рабочего времени.

21. *Посложности структуры нормы труда подразделяются на:*

а) разовые, сезонные, временные;

б) дифференцированные, укрупненные, комплексные;

в) республиканские, отраслевые.

28. *Что из перечисленного характеризует «результативность, плодотворность и эффективность» конкретного вида труда:*

а) материалоемкость;

б) производственная мощность;

в) производительность труда?

29. *Средняя величина выработки на одного работника и одно-го рабочего определяется как:*

а) среднедневная;

б) среднегодовая;

в) среднечасовая.

30. *Компромисс между интересами работника и работодателя достигается через:*

а) нормирование и рост производительности труда;

б) организацию заработной платы;

в) выявление склонностей и интересов работников.

31. *Единая тарифная сетка, состоящая из 18 разрядов, применяется для тарификации работников:*

а) бюджетной сферы;

б) любых организационно-правовых форм хозяйствования.

32. *Какая из перечисленных систем оплаты труда используется при оплате вспомогательных рабочих, которые оказывают существенное влияние на выработку основных рабочих:*

а) сдельно-премиальная система оплаты труда;

- б) косвенно-сдельная зарплата;
- в) аккордная сдельная зарплата?

33. *Определите последовательность этапов расчета зарплат при бестарифной системе оплаты труда:*

- а) определяется доля фонда оплаты труда, приходящегося на оплату данного балла;
- б) определяется количество баллов, заработанных каждым работником;
- в) определяется общее количество баллов, заработанных всеми работниками;
- г) определяется заработная плата отдельного работника.

34. *Определите порядок расчета фонда оплаты труда по категориям фонда:*

- а) определяются выплаты доплаты до часового, дневного, месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда;
- б) определяется прямой (тарифный) фонд оплаты труда;
- в) определяется общий фонд заработной платы;
- г) рассчитывается сумма основной заработной платы.

35. *В перечисленном укажите новые и имплицитные издержки:*

- а) затраты на сырье, материалы, оборудование, рабочую силу;
- б) процент на вложенный капитал, оплата труда предпринимателя, нематериальные активы;
- в) комплектующие, административные расходы, топливо и энергия.

36. *Затраты на управление и организацию производства относятся к затратам:*

- а) прямым;
- б) переменным;
- в) постоянным;
- г) косвенным.

37. *Укажите, что из перечисленного не включается в переменные затраты:*

- а) арендная плата;
- б) зарплата основных рабочих;
- в) сырье и материалы.

38. При расчете затрат на 1 рубль товарной продукции используются показатель себестоимости:
- а) валовой продукции;
 - б) товарной продукции;
 - в) реализованной продукции.
39. При составлении калькуляции затраты делятся на:
- а) основные и накладные;
 - б) простые и комплексные;
 - в) прямые и косвенные.
40. Через показатель затрат на 1 рубль товарной продукции осуществляется снижение себестоимости:
- а) сравнимой товарной продукции;
 - б) несравнимой товарной продукции;
 - в) как сравнимой, так и несравнимой товарной продукции.
41. Что не относится к внешним факторам, оказывающим влияние на формирование цены:
- а) потребители и государство;
 - б) рыночная среда;
 - в) издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу;
 - г) участники каналов товарообращения?
42. Определите последовательность формирования цены:
- а) выбор методов ценообразования;
 - б) выбор цены;
 - в) определение спроса;
 - г) установление (расчет) цены;
 - г) анализ издержек и цен конкурентов.
43. Государственные регулируемые цены устанавливаются на продукцию:
- а) предприятий-монополистов;
 - б) базовых отраслей экономики и на социально значимые товары;
 - в) экспортно-импортные операции.
44. Долговременная цена устанавливается на товары:
- а) единого спроса;
 - б) массового спроса;
 - в) обладающие уникальными свойствами.
45. Условно-натуральные единицы измерения применяются в том случае, если производится продукция:
- а) однородная по назначению и содержанию;

- б) обладающая общими основными потребительскими свойствами, но разная по назначению;
- в) разнородная по назначению и однородная по содержанию.

46. Какая из групп факторов, влияющих на спрос, определяет платежеспособность потребителя:

- а) социально-культурные факторы;
- б) общеэкономические;
- в) демографические факторы?

47. Ассортимент представляет собой:

- а) перечень наименований изделий (работ, услуг);
- б) перечень наименований изделий (работ, услуг) по маркам, сортам, типоразмерам;
- в) перечень наименований изделий (работ, услуг) по маркам, сортам, типоразмерам в определенных количественных соотношениях.

48. По данным бухгалтерского учета (инвентаризация) определяется:

- а) стоимостью остатков незавершенного производства на конец периода;
- б) стоимостью остатков незавершенного производства на начало периода.

49. В перечисленном выделите факторы внешней среды, воз- действующие на величину динамику прибыли:

- а) организация производства и труда;
- б) уровень цен на реализованную продукцию;
- в) налоговая система.

50. Балансовая прибыль по составу состоит из:

- а) прибыли от реализации и прибыли от внереализационных доходов;
- б) прибыли от реализации и прибыли от внереализационных доходов (расходов), чрезвычайных доходов и расходов;
- в) прибыли от реализации, прибыли по прочим операциям, внереализационным и чрезвычайным доходам и расходам.

51. Чистая прибыль равна разнице между:

- а) балансовой прибылью и суммой налога на прибыль;
- б) налогооблагаемой прибылью и налогом на прибыль;
- в) прибылью от реализации, налогом на прибыль.

52. Что не характеризует рентабельность капитала:

- а) рентабельность активов;
- б) рентабельность продаж;
- в) рентабельность собственного капитала?

53. По возможности изменения планов планы делятся на:

- а) глобальные, контурные, детальные;
- б) жесткие и гибкие;
- в) общее и частное.

54. Удельные показатели, применяемые в планировании, устанавливаются:

- а) абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов;
- б) отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей;
- в) экономическую эффективность производства, его отдельных показателей.

55. Инвестиционный бизнес-план предусматривает:

- а) восстановление платежеспособности и поддержку эффективной деятельности;
- б) совершенствование и изменение технологии либо ввод новых фондов;
- в) обеспечение возвратности кредита и своевременную уплату процентов за пользование кредитами.

56. Что из перечисленного не относится к разделу «Стратегия маркетинга»:

- а) срок окупаемости проекта;
- б) анализ спроса;
- в) анализ издержек производства?

57. Возможные результаты принятых решений в обобщенном стоимостном выражении отражаются:

- а) в разделе производства;
- б) в финансовом разделе;
- в) в разделе маркетинга.

58. Что не относится к формам внешнеэкономических связей:

- а) внешняя торговля;
- б) движение услуг, капитала, технологий, платежей, переводов и рабочей силы;
- в) разработка полезных ископаемых и их использование?

59. *В каком случае нецелесообразно торговля продукцией вразобранном виде:*

а) экспорт и импорт данного вида товара запрещен правительством;

б) экспорт и импорт данного товара запрещен правительством;

в) транспортировка в целом виде невозможна по техническим причинам.

60. *Что из перечисленного не относится к формам международного лизинга:*

а) финансовый лизинг;

б) оперативный лизинг;

в) стратегический лизинг?

61. *В нижеперечисленном укажите основные задачи политики расходов:*

а) максимизация поступления по фактически имеющимся источникам;

б) рациональная минимизация затрат;

в) расширение номенклатуры источников поступления доходов.

62. *Постепенно ликвидности (т.е. скорости превращения в наличные деньги) оборотные средства делятся на:*

а) денежные и материальные;

б) наличные деньги в кассе, на расчетном счете, средства в расчетах, высоколиквидные ценные бумаги, запасы готовой продукции, производственные запасы и незавершенное производство;

в) собственные, приравненные к ним средства и заемные.

63. *Что не относится к классификации затрат исходя из рациональной минимизации всех видов:*

а) затраты, возмещаемые за счет цены и за счет прибыли;

б) затраты, необходимые для осуществления уставной деятельности;

в) затраты, подлежащие минимизации при любых результатах;

г) затраты, подлежащие сокращению при улучшении финансового положения?

64. *Чистая прибыль предприятия отражает стадию:*

- а) формирования;
- б) распределения;
- в) использования прибыли.

65. *Что не относится к внутренним финансовым обязательствам:*

- а) обязательства перед филиалами и дочерними фирмами;
- б) обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- в) обязательства перед наемным персоналом.

66. *Уровень потерь, не превышающий размеры расчетной прибыли, характеризует область:*

- а) недопустимого риска;
- б) допустимого риска;
- в) критического риска.

67. *По целям вложения инвестиции делятся на:*

- а) агрессивные, умеренные, консервативные;
- б) прямые и портфельные;
- в) кратко-, средне- и долгосрочные.

68. *Инвестиционная стоимость является:*

- а) формой стоимости в пользовании;
- б) для группы пользователей;
- в) объектом стоимости в пользовании.

69. *Изготовление нескольких видов продукции одного вида сырья и материалов есть:*

- а) синтетический процесс;
- б) аналитический процесс;
- в) прямой.

70. *Процесс производства обеспечивает превращение сырья и полуфабрикатов:*

- а) вспомогательными процессами;
- б) основными процессами;
- в) прямыми процессами.

71. *По характеру технологические процессы делятся на:*

- а) прямые, капиталоемкие;
- б) синтетические, прямые, аналитические;
- в) материалоемкие, фондоемкие, капиталоемкие, трудоемкие.

72. Чистые инвестиции:

- а) равны валовым инвестициям;
- б) больше валовых инвестиций;
- в) больше валовых инвестиций на величину амортизационного фонда.

73. Стоимость пользования — это стоимость собственности:

- а) для конкретного пользователя;
- б) для группы пользователей;
- в) для конкретного пользователя или групп пользователей.

74. Унификация и стандартизация производства являются неотъемлемыми элементами:

- а) специализации производства;
- б) концентрации производства;
- в) комбинирования производства;
- г) кооперирования производства.

75. Что входит в производственную структуру предприятия:

- а) объекты социальной сферы;
- б) участки, цеха, службы;
- в) оба элемента.

76. Производственная структура должна быть:

- а) гибкой, динамичной, мобильной, постоянно соответствующей целям предприятия;
- б) непрерывной, гибкой, динамичной;
- в) активной, непрерывной, гибкой.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Практические рекомендации по составлению и продвижению бизнес-плана

Методические рекомендации по составлению бизнес-плана

Прежде всего, следует уделить особое внимание двум разделам. Именно они должны реализовать две задачи. Первое — заинтересовать инвестора самим проектом. Второе — завоевать его доверие. Помните, если эти задачи не реализовать, то к остальным разделам просто пропадает интерес. Их не будут читать. Уделите внимание вопросам исследования отрасли. Помните, что эти материалы должны быть четко увязаны с вашим проектом.

Допустим, что вы успешно составили первые два раздела. В этой ситуации инвесторы начинают изучать остальные разделы бизнес-плана. Но ведь это не всегда окончательные инвесторы. Ваш бизнес-план, безусловно, попадает в руки многих банкиров, инвесторов, а возможно, и просто посредников.

Пора подумать о проблемах сохранения коммерческой тайны. При написании всех разделов, начиная с третьего, необходимо руководствоваться этим принципом.

В первом контракте с инвестором необходимо сузить поток до минимума. Далее по мере приближения момента подписания инвестиционного договора следует наполнить бизнес-план дополнительной информацией. Однако делать это необходимо постепенно и осторожно.

Даже на последнем этапе не следует полностью приоткрывать все свои секреты.

Как технологически осуществить дополнение бизнес-плана? Это можно сделать прежде всего за счет расширения раздела приложений.

Инвестор всегда интересуется воздействием факторов внешней среды на ваш бизнес. Перечень факторов вы уже хорошо знаете, однако обратите особое внимание на следующие:

- законодательство;
- местные органы управления;
- система налогообложения;
- поставщики;
- покупателей;
- конкуренты;
- барьеры входа;
- конкурентная среда.

Часто упускают из вида два последних фактора. Помните, у вашего проекта на стадии написания есть свои барьеры входа: вы ищете инвесторов — и опять перед вами барьеры; вам дали деньги — и перед вами новые барьеры входа; вы выпустили продукцию, а перед ней опять барьеры. Вы совершенствуете продукцию — не забывайте о новых барьерах в производстве и при реализации.

Особое внимание уделите анализу конкурентов. Вы должны знать своих реальных и потенциальных конкурентов. На что необходимо обратить особое внимание?

- На финансовую мощность конкурентов;
- на технологическую, перерабатывающую способность основных фондов;
- на трудовой потенциал, на стратегии в области использования трудовых ресурсов;
- на ассортиментную и ценовую политику;
- на политику в области издержек;
- на систему дистрибьюции компаний-конкурентов;
- на рекламную стратегию конкурентов;
- на конкурентные преимущества продукции.

Важным аспектом является информационное обеспечение процесса составления бизнес-плана. Вся информацию можно подразделить на внешнюю и внутреннюю.

Внешняя информация обеспечивает анализ рынка, законодательной базы, потребителей, покупательной способности, анализ конкурентов.

Источниками внешней информации могут быть органы Госкомстата РФ, области, статистические данные отраслей, прогнозы, а также данные аналитических центров, консалтинговых фирм.

Внешняя информация может быть первичной и вторичной. Вторичная информация — информация, опубликованная другими лицами и фирмами.

Источники вторичной информации:

- правительственная информация;
- периодическая информация;
- книги, монографии;
- коммерческие исследования других фирм.

Используя вторичную информацию, следует помнить о ее достоинствах и недостатках.

Достоинства:

- дешевизна;
- быстрота;
- возможность сопоставления нескольких источников;
- возможность получения уникальных данных;
- доступность.

Недостатки:

- информация может не дойти;
- могут быть противоречия;
- вам неизвестна методология анализа;
- узость опубликованной информации;
- неизвестна надежность информации.

Внутренняя информация должна дать представление о проекте. Это маркетинговая, финансовая, производственная, бухгалтерская информация.

Особое внимание необходимо уделить классификации издержек. Помните о том, для кого вы составляете бизнес-план. Если для иностранного партнера, то можно использовать программные средства «Project Export», «План» и др. Если инвестор из России, то вам предстоит перевести все данные в стандарты учета, принятые в России.

Помните, что бизнес-план — это рекламный документ. Идеальная форма — элегантный буклет, либо красиво оформ-

ленная папка, переплетенная брошюра. Информация должна быть оптимальной и вызывать оптимизм. Возможно и изменение структуры бизнес-плана.

Учитывая собственный опыт анализа бизнес-планов, можно выделить типичные ошибки составителей бизнес-плана, например:

- производственный бизнес-план часто детально описывает технологические аспекты, но не учитывает распространение готовой продукции;
- в нем не учитывается инфляция;
- не описываются потенциальные потребители продукции;
- никак не объясняются прямо противоположные стратегии фирмы и отрасли;
- проекты ориентированы исключительно на иностранных инвесторов;
- нет описания конкурентов, и т.д.

Методические рекомендации по продвижению бизнес-плана и поиску инвесторов

Общую схему от разработки идеи до заключения инвестиционного договора можно представить в следующем виде:

- | | |
|---------|--|
| 1-й шаг | Разработка идеи.
<u>Ее технологическая проработка.</u> |
| 2-й шаг | Составление бизнес-планов. |
| 3-й шаг | Поиск возможных инвесторов.
Формирование списка потенциальных инвесторов. |
| 4-й шаг | Работа с потенциальными инвесторами.
<u>Осуществление методики поиска инвесторов.</u> |
| 5-й шаг | Презентация проекта.
<u>Организация инвестиционного конкурса.</u>
Индивидуальная работа с инвесторами. |
| 6-й шаг | Учет особенностей их функционирования на рынке. Согласование интересов инвесторов и Вашей компании. _____ |
| 7-й шаг | Окончательный выбор инвестора.
<u>Подписание инвестиционного договора.</u> |

Краткие методические указания по формированию бизнес-планов

1. В России выделяют четыре типа бизнес-планов:

- внутренний бизнес-план;
- бизнес-план для получения кредитов, с целью пополнения оборотных средств;
- инвестиционный бизнес-план;
- бизнес-план финансового оздоровления.

2. К особенностям бизнес-планов можно отнести следующие аспекты:

а) *повнутреннему бизнес-плану*: необходимо адаптировать структуру бизнес-плана к системе контроллинга;

б) *по бизнес-плану для получения кредитов, с целью пополнения оборотных средств, необходимо, чтобы:*

- его объем составлял не более 25 страниц;
- возврат процентов по кредиту осуществлялся в соответствии с действующим законодательством;

в) *по инвестиционному бизнес-плану*:

- объем должен быть не более 75 страниц;
- возврат кредита должен осуществляться за счет чистой прибыли или льгот по налогу на прибыль;

г) *по бизнес-плану финансового оздоровления*:

- необходимо строгое соответствие требованиям ФУДН(б);
- следует предусмотреть ликвидацию неплатежеспособности в течение 18 месяцев.

3. Структура инвестиционного бизнес-плана не может быть жесткой. Обычно рекомендуется 10—11 разделов.

4. Методика продвижения бизнес-плана и поиска инвесторов включает в себя следующие этапы:

- поиск возможных инвесторов, формирование списка потенциальных инвесторов;
- работа с потенциальными инвесторами;
- презентация, инвестиционный конкурс;
- индивидуальная работа с инвесторами.

5. Важно управлять факторами внутренней и внешней среды.

6. Необходимо особое внимание уделять формированию миссии фирмы.

7. Для малых предприятий необходимым элементом является стратегическое планирование.

8. Любая продукция должна анализироваться с позиций жизненного цикла изделий.

Приложения

Обычно в приложении приводятся:

- технические данные по продукции;
- патентные документы, авторские свидетельства;
- сообщения консультантов по продукции и рынку;
- аналитические материалы по вопросам анализа рынка, анализа покупателей, конкурентов;
 - сведения об управляющих, руководящих работниках;
 - фотографии, рисунки продукции;
 - организационная схема управления компанией;
 - важнейшие юридические документы (соглашения о партнерстве, арендные документы, контракты, трудовые соглашения и т.д.);
 - материалы аудиторской проверки или ревизии бухгалтерских документов;
 - данные о руководителях, бухгалтерах, юрисконсультах, банкирах;
 - сведения об экспертах, консультантах и аудиторах.

Литература

- Адамов В. Е., Ильенкова С. Д.* Экономика и статистика фирм. Финансы и статистика, М.: 2000.
- Азоев Г. Л., Челенков А. П.* Конкурентные преимущества фирмы. — М.: ОАО «Типография Новости», 2000.
- Алексеева М. М.* Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001.
- Берл Г.* Создать свою фирму. — М.: Дело Лтд, 1994.
- Валуйский А. В., Валуйская О. И.* Правовая экономика: Банкротство: финансовое оздоровление бизнеса, антикризисное управление организацией: Учебно-практическое пособие. Часть первая. — Волгоград: ВолГУ, 1999.
- Грибов В. Д., Грузинов В. Л.* Экономика предприятия. — М.: МИК, 2001.
- Грузинов В. Л.* Экономика предприятия. — М.: ЮНИТИ, 2002.
- Друкер П.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения/Пер. с англ. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
- Жданов С. А.* Основы теории экономического управления предприятием. — М.: Финпресс, 2000.
- Капелюшников Р. И.* Российский рынок труда. — М., 2001.
- Котлер Ф.* Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990.
- Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г.* Методы и модели управления фирмой. — СПб.: Питер, 2001.
- Лещенко М. И.* Основы лизинга: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000.
- Логинов Ф. Г.* Историческая справка//Антикризисное управление. 2002. № 9, 10.

- Мазманова Б.Г.* Управление оплатой труда. — М.: Финансы и статистика, 2001.
- Мамедов О.Ю.* Современная экономика. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.
- Менеджмент / Под ред. М.М.Максимцова и проф. М.А.-Комарова. 2-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002.
- Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф.* Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело, 2000.
- Мишин В.М.* Управление качеством: Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
- Организация производства на предприятии: Учебник для технических и экономических специальностей / Под ред. О.Г.-Туровца и Б.Ю. Сербинского. — Ростов н/Д: МарТ, 2002.
- Основные социально-экономические показатели по Российской Федерации за 1997—2002 г. // Вопросы статистики. 2002. № 9.
- Оценка бизнеса: Учебник / Под. ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотова. — М.: Финансы и статистика, 2000.
- Перов А.В., Толкушкин А.В.* Налоги и налогообложение. — М.: Юристъ, 2002.
- Попов В.М., Ляпунов СИ., Муртузалиева СЮ.* Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях. — М.: Финансы и статистика, 2001.
- Пелих А.С.* Бизнес-план, или Как организовать собственный бизнес. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Ось-89, 2001.
- Родников А.А.* Логистика: Терминологический словарь. — М.: Экономика, 1985.
- Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: Новое знание, 2004.
- Семеновко А.И.* Предпринимательская логистика. В 2 т. — СПб.: УЭФ, 1998.
- Управление современной компанией: Учебник / Под ред. Б. Мильнера и Ф. Лииса. — М.: ИНФРА-М, 2001.
- Хруцкий В.Е., Корнеева И.В.* Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие. 2-е изд., перераб, доп. — М.: Финансы и статистика, 2002.

Царев В.В. Внутрифирменное планирование. — СПб.: Питер, 2002.

Шеремент А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. — М.: «Инфра-М», 2003.

Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. Н.А. Сафронова. — М.: Юристь, 2002.

Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

Экономика труда / Под. ред. П.Э. Шлендера, Ю.П. Кокина. — М.: Юристь, 2002.

Содержание

Предисловие.....	3
------------------	---

Раздел 1

Общие теоретические и методологические
аспекты функционирования хозяйствующих
субъектов

Глава 1

Фирма как субъект рыночной экономики ...	5
<i>Вопрос 1.1.</i> Общие проблемы организации рыночной экономики.....	5
<i>Вопрос 1.2.</i> Важнейшие экономические инструменты рыночного механизма.....	10
<i>Вопрос 1.3.</i> Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности. Формы и виды предпринимательства.....	12
<i>Вопрос 1.4.</i> Понятие «фирма». Целевые установки системы ценностей.....	17
<i>Вопрос 1.5.</i> Фирменный стиль и товарный знак фирмы.....	19
<i>Вопрос 1.6.</i> Основные признаки фирмы и их классификация.....	23
<i>Вопрос 1.7.</i> Структура бизнеса и сферы деятельности фирмы.....	27
<i>Вопрос 1.8.</i> Основные формы деловых предприятий.....	29
<i>Вопрос 1.9.</i> Интеграция предприятий.....	32
<i>Вопрос 1.10.</i> Порядок образования и ликвидации фирмы.....	35
Ключевые термины и понятия.....	43

Вопросы для самопроверки.....	44
Глава 2	
Фирма и ее среда.....	46
<i>Вопрос 2.1.</i> Законодательные и нормативные акты, регламентирующие деятельность фирм.....	46
<i>Вопрос 2.2.</i> Внутренняя среда как фактор развития производства.....	48
<i>Вопрос 2.3.</i> Внешняя среда и ее состав.....	51
<i>Вопрос 2.4.</i> Финансовое обеспечение деятельности предприятия.....	54
<i>Вопрос 2.5.</i> Кредитные отношения в системе хозяйствования.....	55
<i>Вопрос 2.6.</i> Налоговое и таможенное окружение.....	58
Ключевые термины и понятия.....	63
Вопросы для самопроверки.....	63
Глава 3	
Организационно-управленческие экономико-технологические модели фирмы.....	65
<i>Вопрос 3.1.</i> Организационная структура фирмы.....	65
<i>Вопрос 3.2.</i> Лизинг — вид предпринимательской деятельности по инвестированию средств.....	71
<i>Вопрос 3.3.</i> Роль логистики в управлении материальными потоками.....	75
<i>Вопрос 3.4.</i> Внутрипроизводственные логистические системы.....	80
<i>Вопрос 3.5.</i> Инвестиции — основа формирования перспективной структуры фирмы.....	83
<i>Вопрос 3.6.</i> Показатели эффективности инвестиционной деятельности.....	86
<i>Вопрос 3.7.</i> Технологические инновации	

и инновационная политика	89
<i>Вопрос 3.8.</i> Понятие качества.	
Показатели качества	95
<i>Вопрос 3.9.</i> Конкурентоспособность— степень соответствия общественным потребностям	99
Ключевые термины и понятия	102
Вопросы для самопроверки	102

Раздел 2

Ресурсы и их использование

Глава 4

Хозяйственные средства фирмы	104
<i>Вопрос 4.1.</i> Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста	104
<i>Вопрос 4.2.</i> Конечные результаты экстенсивности и интенсивности использования ресурсов	105
<i>Вопрос 4.3.</i> Состав нематериальных активов. Виды оценок и амортизация нематериальных активов	107
<i>Вопрос 4.4.</i> Основной капитал и его роль в производстве	109
<i>Вопрос 4.5.</i> Классификация и структура основных средств	111
<i>Вопрос 4.6.</i> Учет и оценка основных средств	114
<i>Вопрос 4.7.</i> Износ и амортизация основных средств	117
<i>Вопрос 4.8.</i> Показатели воспроизводства эффективности использования основных средств	123
<i>Вопрос 4.9.</i> Производственная мощность и ее использование	126
<i>Вопрос 4.10.</i> Оборотный капитал и его роль в хозяйственном обороте фирмы	132
<i>Вопрос 4.11.</i> Материальные ресурсы и их использование	134

<i>Вопрос 4.12.</i> Классификация и состав оборотных средств.....	138
<i>Вопрос 4.13.</i> Нормирование оборотных средств.....	140
<i>Вопрос 4.14.</i> Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.....	143
Ключевые термины и понятия.....	147
Вопросы для самопроверки.....	148

Глава 5

Трудовые ресурсы фирмы.....	150
<i>Вопрос 5.1.</i> Значение фактора «рабочая сила» в рыночной экономике.....	150
<i>Вопрос 5.2.</i> Занятость и безработица: формы и виды.....	153
<i>Вопрос 5.3.</i> Персонал фирмы. Планирование и подбор кадров. -.....	158
<i>Вопрос 5.4.</i> Состав работающих. Среднесписочная численность.....	162
<i>Вопрос 5.5.</i> Показатели движения персонала.....	164
<i>Вопрос 5.6.</i> Рабочее время и его использование.....	166
<i>Вопрос 5.7.</i> Нормирование труда — основа рациональной организации труда.....	170
Ключевые термины и понятия.....	175
Вопросы для самопроверки.....	175

Глава 6

Производительность и оплата труда.....	177
<i>Вопрос 6.1.</i> Характеристика производительности труда персонала фирмы.....	177
<i>Вопрос 6.2.</i> Показатели измерения производительности труда.....	179
<i>Вопрос 6.3.</i> Трансформация системы оплаты труда в современных условиях.....	185

<i>Вопрос 6.4.</i> Основы организации оплаты труда в соответствии с действующим законодательством	187
<i>Вопрос 6.5.</i> Формы системы оплаты труда	190
<i>Вопрос 6.5.1.</i> Тарифная система оплаты труда	190
<i>Вопрос 6.5.2.</i> Бестарифная система оплаты труда	193
<i>Вопрос 6.5.3.</i> Сдельная форма оплаты труда	196
<i>Вопрос 6.5.4.</i> Повременная форма оплаты труда	199
<i>Вопрос 6.6.</i> Фонд оплаты труда и его структура	201
Ключевые термины и понятия	203
Вопросы для повторения	204

Раздел 3

Результаты деятельности фирм: натуральные и стоимостные

Глава 7

Стоимостные и натуральные показатели результатов производства

<i>Вопрос 7.1.</i> Продукты и услуга: методы и единицы измерения	205
<i>Вопрос 7.2.</i> Маркетинговые исследования — основа планирования программы выпуска	207
<i>Вопрос 7.3.</i> Экономическое обоснование товарной политики фирмы	209
<i>Вопрос 7.4.</i> Стоимостные формы учета выпуска и реализации продукции (работ, услуг)	211
Ключевые термины и понятия	216
Вопросы для самопроверки	217

Глава 8

Издержки производства и цены

<i>Вопрос 8.1.</i> Понятие и виды издержек, их классификация	218
<i>Вопрос 8.2.</i> Постоянные и переменные затраты	225

<i>Вопрос 8.3.</i> Классификация затрат по экономическим элементам. Смета затрат.....	227
<i>Вопрос 8.4.</i> Калькуляция себестоимости и ее значение.....	229
<i>Вопрос 8.5.</i> Основные показатели себестоимости товарной продукции.....	235
<i>Вопрос 8.6.</i> Ценовая политика: понятие, цели и задачи.....	237
<i>Вопрос 8.7.</i> Ценообразование: этапы и методы формирования.....	240
<i>Вопрос 8.8.</i> Системы цен. Виды цен.....	245
<i>Вопрос 8.9.</i> Ценовая стратегия фирмы.....	250
Ключевые термины и понятия.....	254
Вопросы для самопроверки.....	255

Глава 9

Финансовые результаты и оценка финансового состояния фирмы.....	257
<i>Вопрос 9.1.</i> Финансовые результаты деятельности фирмы.....	257
<i>Вопрос 9.2.</i> Формирование финансового результата в современных условиях. Состав балансовой прибыли. ..	260
<i>Вопрос 9.3.</i> Механизм распределения использования доходов фирмы.....	263
<i>Вопрос 9.4.</i> Рентабельность фирмы.....	268
<i>Вопрос 9.5.</i> Финансовая отчетность фирмы и ее значение.....	271
<i>Вопрос 9.6.</i> Оценка финансовой устойчивости фирмы.....	281
<i>Вопрос 9.7.</i> Оценка платежеспособности фирмы.....	285
<i>Вопрос 9.8.</i> Оценка деловой активности фирмы.....	293
Ключевые термины и понятия.....	295
Вопросы для самопроверки.....	295

Раздел 4

Планирование и прогнозирование деятельности фирмы

Глава 10

Планирование деятельности фирмы 297

<i>Вопрос 10.1.</i> Рынок и план. Роль планирования в организации и управлении производством.	297
<i>Вопрос 10.2.</i> Организационные основы планирования. Методы и этапы планирования.	300
<i>Вопрос 10.3.</i> Методологические основы планирования.	303
<i>Вопрос 10.4.</i> Общая схема стратегического планирования.	306
<i>Вопрос 10.5.</i> Оперативное планирование.	311
<i>Вопрос 10.6.</i> Бизнес-планирование.	314
<i>Вопрос 10.6.1.</i> Типы бизнес-планов.	314
<i>Вопрос 10.6.2.</i> Структура и содержание внутрифирменного (производственного) бизнес-плана.	320
Ключевые термины и понятия.	335
Вопросы для самопроверки.	335

Глава 11

Управление финансами фирмы 337

<i>Вопрос 11.1.</i> Финансовое направление деятельности фирмы.	337
<i>Вопрос 11.2.</i> Управление финансовыми ресурсами, авансированными в оборотные средства.	339
<i>Вопрос 11.3.</i> Управление затратами фирмы.	341
<i>Вопрос 11.4.</i> Управление финансовыми результатами фирмы.	344
<i>Вопрос 11.5.</i> Управление финансовыми обязательствами.	346
<i>Вопрос 11.6.</i> Управление финансовыми рисками.	348
Ключевые термины и понятия.	351

Вопросы для самопроверки.....	352
-------------------------------	-----

Приложение № 1

Контрольное тестирование по курсу «Экономика фирм».....	353
Тест 1.....	353
Тест 2.....	362

Приложение № 2

Практические рекомендации по составлению и продвижению бизнес-плана.....	374
Литература.....	380

Учебное пособие

Людмила Николаевна Чечевицына,
Иван Николаевич Чуев

Экономика фирмы

Ответственный редактор *Э.А. Юсупянц*

Технический редактор *Л. А. Багрянцева*

Обложка *А. Пащенко*

Корректоры: *О. Б. Милованова, В. Т. Югобацян*

Сдано в набор 5.10.05 г. Подписано в печать 1.11.05.

Формат 84x108/32. Бум. тип. № 2.

Гарнитура Newton C. Печать высокая. Усл. п. л. 21,0.

Тираж 4000 экз. Заказ № 2743.

Издательство «Феникс»

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии

ФГУП «Издательство «Самарский Дом печати».

443080, г. Самара, пр. К. Маркса, 201.

Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов.