



*Академия управления  
при Президенте Республики Беларусь*

*ЭЛЕКТРОННОЕ УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ*

---

**Е.С. Русак**

# **ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Курс лекций**

Рекомендовано  
редакционно-издательским советом  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Минск  
2014

УДК 658(076.6)

ББК 65я73

P88

Рецензенты:

кандидат экономических наук *А.Д. Луцевич*;

кандидат экономических наук, доцент *Т.Ф. Манцерава*

**Русак, Е.С.**

P88 Экономика организации [Электронный ресурс] : курс лекций / Е.С. Русак. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2014. – 1 электрон. опт. диск (DVD-RW). – Систем. требования: Microsoft Windows 98/ME/2000/XP.

ISBN 978-985-527-191-9.

Курс лекций предназначен для слушателей факультетов подготовки и переподготовки Института государственной службы Академии управления при Президенте Республики Беларусь.

УДК 658(076.6)

ББК 65я73

ISBN 978-985-527-191-9

© Русак Е.С., 2014

© Академия управления при  
Президенте Республики  
Беларусь, 2014

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>5</b>
ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА	6
СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ, ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЁ РАЗДЕЛОВ	7
<b>ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</b>	<b>10</b>
Виды организаций и цель их создания	10
Функции коммерческих организаций	12
Классификация коммерческих организаций	13
Современные формы объединений коммерческих организаций	19
<i>Контрольные вопросы к теме №2</i>	<i>24</i>
<b>ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</b>	<b>26</b>
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ: ВИДЫ, СОСТАВ И СТРУКТУРА	26
Методы оценки основных средств	29
Износ и амортизация основных средств	31
Лизинг как форма обновления основных средств	36
Показатели эффективности использования основных средств	41
<i>Контрольные вопросы к теме №4</i>	<i>45</i>
<b>ТЕМА 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b>	<b>46</b>
Понятие, состав и структура оборотных средств	46
Источники формирования оборотных средств предприятия	50
Определение потребности в оборотных средствах	53
Показатели эффективности использования оборотных средств и пути ускорения их оборачиваемости	57
<i>Контрольные вопросы к теме №5</i>	<i>58</i>
<b>ТЕМА 5. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</b>	<b>60</b>
Сущность и классификация персонала предприятия	60
Расчет численности работников предприятия	63
Производительность труда и ее значение в экономике предприятия	67
Факторы и резервы роста производительности труда	69
<i>Контрольные вопросы к теме №6</i>	<i>71</i>

<b>ТЕМА 6. ОПЛАТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ</b>	<b>72</b>
Сущность, виды и функции заработной платы, принципы ее	
Организации	72
Формы и системы оплаты труда	74
Тарифная система оплаты труда	77
Зарубежный опыт организации оплаты труда	80
<i>Контрольные вопросы к теме №7</i>	<i>82</i>
<b>ТЕМА 7. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>84</b>
Сущность, цели и задачи планирования	84
Принципы и методы планирования	85
Виды планов организации	89
Бизнес-план: понятие, виды, структура	92
<i>Контрольные вопросы к теме №7</i>	<i>95</i>
<b>ТЕМА 8. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>97</b>
Понятие и виды производственной программы	97
Показатели и измерители производственной программы	97
Производственная мощность: понятие, виды, методика расчёта	99
Формирование оптимальной производственной программы	103
<i>Контрольные вопросы по теме №8</i>	<i>106</i>
<b>ТЕМА 9. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ В ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>107</b>
Понятие, виды издержек и себестоимости продукции	107
Классификация затрат на производство продукции (работ, услуг)	109
Калькулирование себестоимости продукции и цены	114
Формирование новых подходов к управлению затратами	118
<i>Контрольные вопросы к теме №9</i>	<i>122</i>
<b>ТЕМА 10. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>124</b>
Сущность, виды дохода и прибыли	124
Формирование и распределение прибыли предприятия	129
Показатели рентабельности и методика их расчета	133
Пути повышения прибыли и рентабельности	135
<i>Контрольные вопросы по теме №10</i>	<i>136</i>
<b>ТЕМА 11. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>137</b>

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ	137
СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	142
ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	145
<i>Контрольные вопросы по теме №11</i>	146
<b>ТЕМА 12. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>147</b>
СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ	147
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	150
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ	153
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	157
<i>Контрольные вопросы по теме №12</i>	164
<b>ТЕМА 13. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	<b>165</b>
ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ	165
ПОКАЗАТЕЛИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ	166
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ	169
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	174
<i>Контрольные вопросы по теме №13</i>	176
<b>ТЕМА 14. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>178</b>
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ЭТАПЫ	178
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	179
<i>Контрольные вопросы по теме №14</i>	180
<b>ТЕМА 15. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>182</b>
ПОНЯТИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	182
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	184
ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	189
ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	190
<i>Контрольные вопросы по теме №15</i>	193
<b>ЛИТЕРАТУРА</b>	<b>195</b>
<b>ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАЧЕТА</b>	<b>200</b>

# ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ

## ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА

«Экономика организации» является одной из основных прикладных дисциплин, обеспечивающих экономическую подготовку современных специалистов для различных сфер деятельности. Экономика организации – сравнительно молодая научная дисциплина, формирование которой в качестве самостоятельной области знаний относят к началу XX века.

Экономические знания о деятельности субъектов хозяйствования в постоянно изменяющейся рыночной конкурентной среде необходимы не только для управленческого персонала и специалистов коммерческих организаций, но и для руководящих работников государственных и местных органов управления. Подготовка управленческих кадров должна базироваться на глубоком понимании экономических процессов, происходящих в первичном звене национальной экономики.

*Целью дисциплины* является формирование у слушателей целостного представления об экономическом механизме функционирования организации, выработка умения обоснования экономических решений, выбора правильной стратегии и тактики поведения организации в изменяющейся рыночной среде.

В соответствии с обозначенной целью *предметом экономики организации* являются экономические ресурсы и экономический механизм, обеспечивающий успешное функционирование и развитие организации в условиях рынка и конкуренции, знание которого поможет решать текущие и стратегические хозяйственные задачи, неизбежно возникающие в работе не только экономистов, но и руководителей и других специалистов различных сфер национальной экономики.

*Основными задачами дисциплины являются:*

- освоение методов обоснования экономических решений;
- приобретение навыков проведения экономических расчетов;
- выработка умения ориентироваться в рыночных ситуациях;
- оценка эффективности деятельности предприятия в различных рыночных ситуациях;
- обеспечение конкурентоспособности продукции и предприятия;
- финансово-экономическое обоснование инвестиционных проектов,

- выработка эффективных стратегий развития предприятия на основе инновационной деятельности.
- выработка умения разработки бизнес-планов развития предприятия и инвестиционного проекта.

Познание экономических процессов в организации основано на общей методологии естественных наук. Общенаучными методами познания и методами экономики организации как науки являются метод научной абстракции, диалектический (единство количественного и качественного анализа), анализ и синтез, системный подход и др.

Экономические явления исследуются системно, т.е. по составу, структуре, в определенной субординации, с выделением причины и следствия, корреляционной зависимости. Кроме того, экономисты применяют статистические, балансовые, расчетно-аналитические, экономико-математические, программные и другие частные методы с учетом специфики объекта исследования.

Изучение экономики организации закладывает фундамент важнейшего комплекса экономических знаний в целом необходимых для дальнейшего изучения специальных дисциплин и дисциплин специализации.

### **Структура дисциплины, характеристика её разделов**

*Структура дисциплины* построена по принципу выделения относительно самостоятельных, логически взаимосвязанных и последовательно развивающих друг друга разделов, подающих материал от общего представления об организации как элементе национальной экономики к углубленному исследованию специальных вопросов (ресурсы предприятий, оценка эффективности их использования, формирование затрат и результатов, инвестиционная и инновационная деятельность, конкурентоспособность организации).

Дисциплина предусматривает изучение экономического механизма функционирования и развития организации, объективную основу которого составляют экономические законы. Это причинно-следственные зависимости в экономических отношениях между людьми, каждая из которых имеет определённое функциональное значение. Например, объём производства определяется законом спроса и предложения; качество продукции - зако-

ном возвышения потребностей; общие стимулы предпринимательства - законом прибавочной стоимости.

В практике хозяйствования объективные экономические законы реализуются в виде определенных форм и методов. Формой проявления закона стоимости является цена. Значит, возникает необходимость овладения механизмом ценообразования, государственного регулирования цен. Закон прибавочной стоимости действует через такие рычаги и стимулы как доходы и расходы, прибыль и рентабельность, заработная плата, премии, кредиты и др., которые являются инструментами экономического управления. Они составляют основу экономического механизма.

Экономический механизм можно представить как совокупность экономических ресурсов и способов их взаимодействия (планирование, стимулирование, ценообразование, управление затратами, результатами и др.), реализация которых позволяет обеспечить достижение поставленных целей. Это нашло отражение в таких темах дисциплины, как основные, оборотные средства, персонал организации и эффективность их использования; оплата труда в организации, система планирования деятельности организации, производственные результаты хозяйственной деятельности организации, формирование затрат, результативность деятельности коммерческой организации.

Особое внимание в содержании дисциплины уделено основными факторам обеспечения устойчивого развития организации и сферам воздействия экономического механизма - инновационной и инвестиционной деятельности, оценке их эффективности, конкурентоспособности организации, повышению её стоимости.

Экономический механизм выполняет следующие функции:

1. Согласование интересов субъектов рыночной экономики и их увязку с объективными экономическими законами. Совершенство механизма определяется его возможностью способствовать экономическому развитию как коммерческих организаций, так и экономики государства в целом.

2. Создание стимулов для всех субъектов экономики к повышению эффективности действий. В этом процессе имеют значение: система оплаты труда; материального стимулирования; принципы и пропорции распре-



деления прибыли; система налогообложения и государственных дотаций; регулирование цен и тарифов; ссудные проценты; таможенные регламентации; свободная торговля и её ограничения.

3. Распределение полученного дохода, которое существенно влияет на поведение хозяйствующих субъектов. При этом главными являются проблемы накопления капитала и экономического роста.

4. Обеспечение развития производственного потенциала организации, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

5. Формирование экономической системы организации путём создания на базе организационной, финансовой структуры предприятия, объединения её в единый контур управления затратами и результатами на базе экономического механизма. Это обусловлено необходимостью управления финансовыми процессами, сохранения финансовой устойчивости и зарабатывания дохода для развития предприятия.

Экономический механизм должен обеспечивать устойчивое инновационное развитие организации. О его эффективности можно судить по темпам роста экономического потенциала субъекта хозяйствования.

Экономическая диагностика организации, представленная завершающей темой дисциплины, позволяет дать оценку устойчивости её экономического развития. В ней рассматриваются показатели и методика оценки финансового состояния и платежеспособности организации.

## ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

### ВИДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЦЕЛЬ ИХ СОЗДАНИЯ

Организация представляет собой совокупность людей и групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решение той или иной задачи на основе определенных правил и процедур, разделение труда и обязанностей. В зависимости от целей своей деятельности различают коммерческие и некоммерческие организации. Целью любой коммерческой организации является получение прибыли, у некоммерческих организаций цели могут быть самыми различными: сбор почтовых марок, распространение научных знаний, оказание образовательных услуг и др. К некоммерческим относятся бюджетные учреждения, политические, общественные, национальные, религиозные и другие организации, возникающие в зависимости от объективных социально-экономических условий, социального состояния и потребностей общества, уровня его развития и национальных, религиозных, этнических и прочих причин и обстоятельств. *Объединения* создаются только гражданами на основе личного членства для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Как правило, деятельность таких организаций строится на основе членских взносов и устава. Наиболее массовыми организациями подобного типа являются различные партии, клубы, кружки. Наиболее сложная система создается в самых массовых организациях – партиях. Высшей формой управления является съезд или конференция, на которые избираются делегаты от определенного числа членов. *Фонды* могут создаваться гражданами и / или юридическими лицами и преследуют социальные, благотворительные, культурные, образовательные и иные полезные цели. Учредители фонда, граждане и другие организации передают фонду финансовые и материальные ценности для достижения общественно полезных целей. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества. Особенностью этой организации является отсутствие членства в ней. *Учреждения* создаются собственником для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций некоммерческого характера. Как правило, собственник финансирует полностью или частично такую организацию, подготавливает ее устав, определяющий структуру управления и права уч-

реждения. Государственные и иные учреждения могут строить свою деятельность на основе законов и иных правовых актов.

*Союзы и ассоциации* создаются коммерческими организациями для координации их деятельности, защиты общих имущественных интересов. Союзы (ассоциации) могут создаваться и некоммерческими организациями, включая и учреждения с теми же целями. Члены ассоциации подписывают устав, определяющий состав и компетенцию органов управления, порядок принятия ими решений.

*Потребительский кооператив* создается гражданами и юридическими лицами для удовлетворения материальных и иных потребностей. Члены кооператива также вносят паевые взносы. Деятельность кооператива регулирует устав, устанавливающий систему управления, размер паевых взносов и т. д.

Основным экономическим субъектом рыночной экономики являются коммерческие организации (предприятия, фирмы) разных форм собственности, использующие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности, которая представляет собой сложный процесс комбинирования различных факторов деятельности субъектов хозяйствования по производству и реализации товаров, работ и услуг с целью получения прибыли.

Коммерческая организация, как субъект хозяйствования, обладает следующими **признаками**:

- **Во-первых**, организация должна иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования организации;
- **Во-вторых**, организация отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;
- **В третьих**, организация выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;
- **В четвертых**, организация имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

- **В пятых,** организация должна иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;

- **В шестых,** организация должна иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

В системе национальной экономики коммерческая организация является основным звеном, что определяется следующими обстоятельствами:

- организация изготавливает продукцию, выполняет работы, услуги, которые составляют основу жизнедеятельности как человека, так и общества в целом;

- организация выступает главным субъектом производственных отношений, которые складываются в процессе производства и реализации продукции между различными участниками;

- организация не только экономическая, но и социальная, так как основу ее составляет человек или трудовой коллектив;

- в организации переплетаются интересы общества, собственника, коллектива и работника, разворачиваются и разрешаются их противоречия;

- организация, осуществляя производственно - хозяйственную деятельность, оказывает влияние на окружающую среду, определяя состояние сферы обитания человека.

### **ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В процессе своей деятельности коммерческая организация выполняет следующие **функции**:

**1. Управление финансами.** Его цель – обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности. В условиях рыночной экономики эта функция выдвигается на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры капитала и наращивание производственного потенциала предприятия, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности.

**2. Управление персоналом.** Выражается в отборе и приеме на работу, подготовке и переподготовке персонала в соответствии с потребностями бизнеса, решении всех вопросов, касающихся его эффективного использования.

**3. Исследования и разработки.** Деятельность по созданию новых видов продукции и технологических процессов, улучшению существующих с целью повышения эффективности производства и расширения рынка сбыта.

**4. Маркетинг**, обеспечивающий исследование рынка, определение нужд и запросов потребителей, реальные заказы на продукцию и успешную ее реализацию.

**5. Производственная**, которая вытекает из главной задачи предприятия – получение прибыли. Это возможно только за счет производства продукции, работ и услуг, необходимых обществу.

**6. Логистика**. Данная функция реализуется в результате приобретения сырья, комплектующих, машин, оборудования и других материальных ценностей, необходимых для хозяйственной деятельности.

**7. Экологическая функция**, предусматривающая выпуск экологически чистой продукции и снижение ее природоемкости. Экологическая деятельность предприятия направлена на снижение и компенсацию отрицательного воздействия его производства на окружающую среду.

**8. Социальная функция**. Обеспечивает условия для воспроизводства рабочей силы, материальную заинтересованность в результатах труда. Предприятие несет ответственность за производственный травматизм, обязано обеспечить безопасные условия труда своим работникам. Важной составляющей социальной деятельности является обеспечение подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала.

Коммерческая организация имеет устав, который представляет собой основной документ, определяющий задачи, права и область её деятельности.

### **КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Коммерческие организации можно классифицировать по многим признакам (табл. 1).

*Таблица 1*

#### **Общая классификация коммерческих организаций**

<b>Признак классификации</b>	<b>Вид организации</b>
По форме собственности	Государственные, частные
По организационно-правовой форме	Хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, унитарные предприятия
По отраслевой принадлежности	Промышленные, транспортные, торговые, предприятия связи, сельскохозяйственные
По размеру	Крупные, средние и малые
По специализации	Специализированные, диверсифицированные, комбинированные

<b>Признак классификации</b>	<b>Вид организации</b>
По назначению готовой продукции	Производящие средства производства, товары народного потребления
По виду деятельности	Производственные, торговые, финансовые организации (банки, страховые налоговые компании) и консалтинговые и аудиторские компании

Государственной является такая коммерческая организация, имущество которой принадлежит государству. Она может создаваться за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников. Различают государственные предприятия, находящиеся в республиканской собственности, и коммунальные унитарные предприятия, собственником которых выступают органы местного самоуправления.

Государственные предприятия имеют следующие преимущества по сравнению с предприятиями частной формы собственности: значительные финансовые возможности для расширения и совершенствования производства за счет средств бюджета; высокий рейтинг кредитоспособности, что облегчает возможность получения кредитов; использование высококвалифицированных специалистов в различных областях менеджмента, что может позволить себе только крупный собственник.

Отмеченные преимущества государственных предприятий позволяют им эффективно функционировать в странах с развитой рыночной экономикой и успешно конкурировать с частными предприятиями.

Частным является предприятие, принадлежащее физическому лицу или юридическому лицу. Различают единоличные и семейные частные коммерческие организации. В отличие от единоличных семейные коммерческие организации основаны на общей собственности всех членов семьи. Негосударственная коммерческая организация может принадлежать также одновременно нескольким лицам на основе долевой или коллективной собственности. К таким коммерческим организациям относятся хозяйственные общества, хозяйственные товарищества и производственные кооперативы.

Рыночная экономика, базируясь на многообразии форм собственности, предполагает функционирование коммерческих организаций различных организационно-правовых форм.

Организационно-правовая форма организации определяется многими признаками:

- а) порядком формирования уставного фонда;
- б) степенью ответственности по обязательствам коммерческой организации и другими.

В соответствии с Гражданским кодексом в Республике Беларусь могут создаваться следующие организационно-правовые формы коммерческих организаций: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия.

**Хозяйственные товарищества** – это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество предприятия формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной деятельности на основе договора между ними. Отличительной особенностью хозяйственных товариществ от других форм является то, что один или несколько участников несут неограниченную солидарную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

В зависимости от степени ответственности отдельных участников различают полные и коммандитные товарищества.

**Участники полного товарищества** в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность.

**Коммандитным** является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандиты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

**Хозяйственным обществом** признается юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности. Отличительной особенностью этой организационно-правовой формы является ограниченная ответственность всех его участников (акционеров) по обязательствам общества.

Различают следующие **виды хозяйственных обществ**: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные. **Общество с ограниченной ответственностью** может быть учреждено одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Особенностью **общества с дополнительной ответственностью** является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

**Акционерным обществом** признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым акционерным обществом**. Такое общество в праве проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым акционерным обществом**. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

**Производственные кооперативы** – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность.





Рисунок 1 - Классификация коммерческих организаций

Отличительной особенностью производственных кооперативов от хозяйственных товариществ является то, что в них не допускается участие юридических лиц. В остальном, механизм функционирования кооперативных предприятий такой же, как у хозяйственных товариществ.

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

В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) или частные предприятия.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной либо в частной собственности.

Унитарные предприятия подразделяются на **две категории**:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

**Право хозяйственного ведения** – это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами. **Право оперативного управления** – это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленным законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, называется **казенным**. Создается по решению Правительства Республики Беларусь, Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении.

Иностранные инвесторы вправе создавать на территории Республики Беларусь коммерческие организации в любых организационно-правовых формах.

Предприятия, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют объем эквивалентный, не менее чем 20 000 долларов США и которые в качестве основной цели деятельности преследуют извлечение прибыли (дохода), **называются коммерческими организациями с иностранными инвести-**

циями. Такие предприятия могут создаваться в **форме хозяйственных обществ или частных иностранных унитарных предприятий.**

Все коммерческие организации с иностранными инвестициями подразделяются на **коммерческие совместные** либо **коммерческие иностранные организации.**

Коммерческой совместной организацией является предприятие, уставной фонд которого состоит из доли иностранного инвестора и доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь.

Коммерческой иностранной организацией является предприятие, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100%.

Деятельность коммерческих организаций с иностранными инвестициями на территории Республики Беларусь регламентируется Инвестиционным кодексом Республики Беларусь.

Создание совместных предприятий на территории Республики Беларусь направлено на привлечение в национальную экономику современных технологий и оборудования, повышения конкурентноспособности продукции и развитие экспортного потенциала страны.

### **СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОБЪЕДИНЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В условиях рыночной экономики коммерческие организации могут создавать различные объединения для совместного решения определенных задач, достижения определенных целей.

Основными принципами создания объединений являются:

- добровольность вхождения в объединение и выход на условиях, определяемых его уставом;
- сохранение хозяйственной самостоятельности предприятия;
- договорная основа отношений между участниками объединения;
- свобода выбора организационной формы объединения;
- соблюдение антимонопольного законодательства.

Новыми формами добровольных объединений предприятий являются хозяйственные ассоциации, концерны, холдинги, консорциумы, финансово-промышленные группы и союзы.

**Хозяйственная ассоциация** – это добровольное объединение коммерческих организаций, принадлежащих различным отраслям промышленности для решения крупных научно-технических проблем, представления своих интересов перед государственными органами.

В пределах делегирования полномочий она может от своего имени заключать договора, пользоваться кредитом в банке, осуществлять экспортно-импортные операции и другую внешнеэкономическую деятельность, создавать совместные предприятия, представлять интересы ассоциации и ее участников в отношениях с другими предприятиями.

Ассоциация может создавать коммерческие организации по оказанию её участникам строительных, транспортных, технологических, коммерческих, проектно-конструкторских, внешнеторговых, юридических, информационных, консультативных и иных услуг.

**Концерн** – объединение предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функций производственного, научно-технического развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Концерны могут быть отраслевыми (например: «Беллегпром», «Беллеспром», «Белгоспищепром») и межотраслевыми.

Характерной особенностью концерна является сочетание жесткого центрального контроля в области капиталовложений, научно-исследовательских и ОКР и финансов с широкой хозяйственной самостоятельностью коммерческих организаций, отделений и филиалов.

**Консорциум** – соучастие, сотоварищество – временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, выполнение целевой научно-технической, природоохранной или иной программы, размещения займа и т.п.

Консорциум осуществляет свою деятельность на основе распоряжения финансовыми, материальными и другими ресурсами, представленными участниками на паевой основе, а также может привлекать заемные средства по поручению участников.

Участники консорциума полностью сохраняют экономическую самостоятельность, могут одновременно входить в другие консорциумы, ассоциации и т.п. По выполнении задач, для решения которых создавался консорциум, он прекращает свою деятельность.

Холдинговая компания (холдинг) - это система коммерческих организаций, которая включает в себя "управляющую компанию", владеющую контрольными пакетами акций и/или паями дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции.

Холдинги образуются для определенной цели. Это, как правило, завоевание новых секторов рынка и/или снижение издержек.

Холдинговые структуры являются комплексными образованиями, обеспечивающими объединения производственных и капитальных ресурсов, создание крупномасштабных производств, ориентированных на разработку и внедрение новейших технических решений, реализацию различных инвестиционных программ. Система холдинговых компаний позволяет материнской структуре, при сравнительно небольшом объеме акций других компаний, контролировать их деятельность, т.е. распоряжаться собственностью во много раз превышающую исходную. В Германии, Швеции, Голландии нередко холдинговые компании строятся по принципу виноградной лозы. Через свои дочерние общества холдинг участвует в капитале многих сотен компаний. Активы и интересы хозяйственных субъектов на разных уровнях такой системы взаимно переплетаются, что способствует устойчивости организационной структуры в целом.

Холдинговые компании могут создаваться, например, посредством последовательного присоединения или получения контроля над компаниями, которые объединены одним видом бизнеса (машиностроение, пищевая промышленность, обувная промышленность и др.). Это так называемая "горизонтальная интеграция". Основная цель таких холдингов - завоевание новых секторов рынка.

Второй путь образования холдинговых компаний - это объединение предприятий единого технологического цикла (от сырья до готовой продукции). Это так называемая "вертикальная интеграция". Главной целью такого объединения является снижение общих издержек, достижение ценовой стабильности, повышение стоимости компании.

В Республике Беларусь к холдингам можно отнести:

— международный автомобильный холдинг «Атлант – М». Это одна из самых крупных автомобильных компаний в СНГ, специализирующаяся на продаже, гарантийном и сервисном обслуживании автомобилей различных марок, а также на продаже запасных частей, имеющая более чем 30 отделений в Беларуси, Украине и России. Всего в структуру холдинга входят 32 самостоятельных отделения. В холдинге реализована матричная структура управления сквозными функциями контроля и учета. Холдинг объединен интегрированной системой управления на базе продуктов компании SAP AG;

— фирму «Трайпл» (на сегодняшний день это один из самых мощных частных холдингов в Белоруссии, – международные перевозки, производство стеклопакетов, газированных напитков, сеть кондитерских и магазинов одеж-

ды, производство пива, рестораны, проектно-дизайнерские услуги и сельское хозяйство, инвестиции в спорт – футбольный клуб «Динамо», спортивно-оздоровительный комплекс «Манеж» и горнолыжная база «Силичи». С 2002 года «Трайпл» вошел в нефтяной бизнес, поставляя и перерабатывая российскую нефть. В 2006 году «Трайпл» совместно с российской ритейлерской компанией «Седьмой континент» начал создание в Беларуси сети гипермаркетов «ProStore»);

— фирму «Марко», которая еще с 1991 года начала свой бизнес в обувной отрасли, создав небольшое обувное предприятие. На сегодняшний день – это крупнейший обувной холдинг в Беларуси, который ежегодно шьет около 2 млн. пар обуви (15% рынка Беларуси), имеет одну из самых разветвленных сетей сбыта, занимается кожгалантереей и производством полуфабрикатов для своих обувных фабрик. В начале 2007 года правительство Беларуси высказало идею о создании на базе предприятий «Марко» всереспубликанского обувного холдинга с передачей в него ряда обувных фабрик и кожевенных комбинатов. Кроме того, «Марко» является одним из главных владельцев пакета акций в витебском пивоваренном предприятии «Двинский Бровар»;

— фирму «Лада ОМС Холдинг», которая занимается торговлей автомобилями «Форд». «Лада ОМС Холдинг» соучредитель совместных белорусско-американского предприятия «Форд Юнион», белорусско – германского «МАЗ-МАН», белорусско-канадского «Стеклозавод «Елизово»», автомобилестроительной иранской компании «Иран Ходро», которая вскоре начнет производство автомобилей «Саманд» в рамках совместного белорусско – иранского предприятия;

— белорусское подразделение группы компаний «Металл Профиль» было образовано 11 февраля 1997 года. Сначала оно занималось сбытом импортируемых строительных материалов, а затем, в 2000 году, стало на своей первой автоматической линии производить металлочерепицу. В 2003 году были построены основные производственные площади. Причем из материалов, производимых холдингом. Сейчас «Металл Профиль» – это современное производство с новейшим технологическим оборудованием и многоуровневым контролем качества на всех этапах технологического процесса. Эта компания выпускает и поставляет исключительно на белорусский рынок металлочерепицу, отделочные элементы кровель и элементы их безопасности, профилированный настил для кровель, стен, а также опалубок, металлический сайдинг, водосточные системы квадратного и круглого сечения, сэндвич-панели поэлементной сборки, вентилируемые фасады с облицовкой фасадными металлическими панелями и

плитами из керамического гранита. Продукция холдинга дополняется сопутствующими изделиями. Это мансардные окна Velux, гидро- и пароизоляционные пленки и т.д.

**Финансово-промышленная группа (ФПГ)** – хозяйственное объединение предприятий, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. Она формируется в сферах, определяющих научный, производственный и экспортный потенциал, а также отвечающих приоритетным направлениям государственной промышленной политики.

К числу наиболее существенных характеристик ФПГ можно отнести следующие:

- интеграция входящих в них звеньев не только через объединение финансовых ресурсов, но также и через общую управленческую, ценовую, техническую, кадровую политику;
- наличие общей стратегии;
- добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников.

Финансово-промышленная группа не является юридическим лицом.

Участники финансово – промышленной группы для координации своей хозяйственной деятельности и ведения дел учреждают центральную компанию, являющуюся юридическим лицом, либо с согласия всех участников финансово-промышленной группы наделяют полномочиями по координации их хозяйственной деятельности и ведению дел финансово-промышленной группы одного из участников этой финансово-промышленной группы (головное предприятие). В этом случае головное предприятие, кроме своей деятельности как субъекта хозяйствования, обладает полномочиями центральной компании.

В мировой практике выделяют несколько видов финансово-промышленных групп:

— горизонтальные ФПГ, которые представляют собой 20-40 крупных компаний из различных отраслей промышленности. Каждая фирма является держателем небольшого процента акций других компаний. Поскольку компании относятся к разным отраслям, эта форма ФПГ называется горизонтальной. Участники ведут общие дела, это является ключевым элементом в их взаимоотношениях. Регулярно проводятся встречи совещательного характера на уровне президентов компаний для обсуждения специальных деловых проектов;

— вертикальные субконтрактные ФПГ, суть которых заключается в том, что они основаны на субконтрактных отношениях производителей. Это особенно типично для автомобильной и электронной промышленности. Такие ФПГ имеют вид пирамиды, в основании которой находятся производители компонентов, а наверху – сборщики конечной продукции, а также компании, обеспечивающие процесс производства и реализации продукции. В такой группе взаимное владение акциями не является важным элементом;

— вертикальные дистрибьюторские ФПГ, основанные на взаимоотношениях производитель – дистрибьютор. Они присутствуют в автомобильной торговой сети, при продажах бензина и электротехники.

Получили развитие межгосударственные финансово – промышленные группы. В 1995г. на базе АО «ГАЗ» создана ФПГ «Нижегородские автомобили», в которую вошли ОАО «Борисовский завод «Автогидроусилитель» и ОАО «Борисовский завод автотракторного электрооборудования». В ФПГ «Точность» по производству наукоемкой продукции принимает участие АО «Пеленг». Всего зарегистрировано 9 ФПГ с участием белорусских и российских юридических лиц, в том числе «БелРусАвто» – по производству нового поколения большегрузных дизельных автомобилей; «Межгосметиз» – по производству и реализации бортовой проволоки и металлокорда; «Формаш» – по реализации межгосударственных программ создания новой техники, созданию и освоению производства оборудования для легкой промышленности; «Электронные технологии» - по внедрению новых технологий в области электроники, производства телевизоров и средств связи.

**Союзы** – объединения предприятий, создаваемые по отраслевому, территориальному или иным признакам. Союз не ведет совместной производственно – хозяйственной деятельности. Он может разрабатывать экономические прогнозы, организовывать конференции, обобщать и распространять передовой опыт, осуществлять информационно-издательскую деятельность в интересах его участников.

Союз осуществляет свою деятельность за счет членских взносов его участников, добровольных взносов и пожертвований предприятий, организаций и граждан.

### ***Контрольные вопросы к теме №2***

1. Дайте определение понятию «предприятия» как субъекта хозяйствования.
2. Перечислите основные признаки предприятия.



3. Почему предприятие является основным звеном национальной экономики?
4. Какие принципы организации предприятия Вы знаете?
5. Какие функции выполняет предприятие в условиях рыночной экономики?
6. Виды организационно-правовых форм предприятий.
7. Дайте сравнительную характеристику организационно-правовых форм предприятий.
8. Какие предприятия являются унитарными?
9. Хозяйственные общества и товарищества: общие и отличительные черты.
10. Какое значение имеет устав и учредительный договор в деятельности предприятия?
11. Какие объединения могут создавать предприятия?
12. Какова цель создания хозяйственной ассоциации?
13. В чем состоит отличие концерна от консорциума?
14. Цель создания и преимущества холдинга как корпоративной структуры.
15. Виды финансово-промышленных групп.

### ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

#### ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ: ВИДЫ, СОСТАВ И СТРУКТУРА

Для осуществления производственно–хозяйственной деятельности коммерческие организации должны располагать основными и оборотными средствами, которые различаются по их функциям в процессе производства и характеру участия в образовании стоимости товара (работ, услуг). Различны также процессы их потребления и возобновления.

**Основные средства** по назначению подразделяются на используемые в предпринимательской деятельности (производственные) и неиспользуемые в предпринимательской деятельности (непроизводственные). К **основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности**, относятся средства труда, которые, сохраняя свою натуральную форму, многократно участвуют в производственном процессе и постепенно, по мере износа переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции (работ, услуг), произведенной с их участием. К **средствам, не используемым в предпринимательской деятельности**, относятся объекты непроизводственного назначения, обслуживающие культурно-бытовую сферу работников предприятия и числящиеся на его балансе. В состав непроизводственных фондов относятся поликлиники, профилактории, оздоровительные лагеря, детские дошкольные учреждения и др.

Основные средства в зависимости от назначения и роли в процессе производства классифицируются по группам. Наименование групп основных средств и их характеристика представлены в табл. 2.

Таблица 2

Классификация основных средств

Наименование групп основных средств	Характеристика группы
<b>1. Здания</b>	Строительные объекты производственного назначения (здания цехов, складов и др.)
<b>2. Сооружения</b>	Объекты, обслуживающие производство (водопроводные, гидротехнические, канализационные сооружения и др.)
<b>3. Передаточные устройства</b>	Устройства для передачи энергии, жидких и газообразных веществ (электросети, теплотсети, газовые сети и др.)
<b>4. Машины и оборудование</b>	

Наименование групп основных средств	Характеристика группы
Силовые машины и оборудование	Объекты, вырабатывающие или преобразующие энергию (генераторы, электродвигатели, трансформаторы и др.)
Рабочие машины и оборудование	Объекты, применяемые непосредственно для изготовления продукции (специальное технологическое оборудование, металлорежущие станки и др.)
Измерительные и регулирующие приборы и устройства	Аппаратура для измерения, регулирования и Приборы для регулирования и контроля
Вычислительная техника, оргтехника	Оборудование автоматизированных систем управления, вычислительных центров и др.
Прочие машины и оборудование	Объекты, не вошедшие в указанные группы
<b>5. Транспортные средства</b>	Производственный транспорт (электропогрузчики, электрокары, автомобили, автопогрузчики, автобусы и др.)
<b>6. Инструмент</b>	Инструмент, приспособления общего назначения стоимостью более законодательно установленного минимума со сроком службы не менее одного года
<b>7. Производственный инвентарь и принадлежности</b>	Предметы, облегчающие выполнение операций или служащие для хранения материалов (верстаки, стеллажи, баки и др.)
<b>8. Хозяйственный инвентарь</b>	Предметы офисного и хозяйственного назначения (столы, шкафы и др.)
<b>9. Прочие основные средства</b>	Объекты, не вошедшие в указанные группы

К основным средствам не относятся:

- малоценные предметы стоимостью меньше установленного норматива независимо от срока службы;
- быстроизнашивающиеся средства труда со сроком службы менее одного года независимо от их стоимости;
- готовая продукция на складе предприятия, снабженческих и сбытовых организаций;
- оборудование, числящееся на балансе капитального строительства и др.

По характеру участия в производственном процессе основные средства подразделяются на активную и пассивную части. К активной части относятся

средства труда, принимающие непосредственное участие в изготовлении продукции (машины, оборудование и т.д.). К пассивной части относятся основные средства, которые создают условия для осуществления производственного процесса (здания, сооружения, передаточные устройства и др.).

Под структурой основных средств понимается соотношение их отдельных групп в общей величине основных средств предприятия. Структура основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, зависит от размера коммерческой организации, её вида деятельности, уровня специализации и т.д. Наибольший удельный вес в структуре основных средств промышленных предприятий занимают машины и оборудование.

Состав и структура основных средств не являются постоянными. В процессе деятельности предприятие покупает новое оборудование, осуществляет реконструкцию, списывает изношенные объекты основных средств.

Для характеристики процессов, влияющих на структуру основных средств, используются следующие показатели.

**Коэффициент обновления ( $K_0$ )** отражает интенсивность обновления основных средств и исчисляется как отношение стоимости вновь поступивших за отчетный период основных средств ( $\Phi_n$ ) и их стоимости на конец этого же периода ( $\Phi_k$ ):

$$K_0 = \frac{\Phi_n}{\Phi_k}$$

**Коэффициент выбытия ( $K_{выб}$ )** характеризует степень интенсивности выбытия основных средств из сферы производства и рассчитывается как отношение стоимости выбывших за отчетный период основных фондов ( $\Phi_{выб}$ ) к их стоимости на начало этого же периода ( $\Phi_n$ ):

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_n}$$

**Коэффициент прироста** характеризует уровень прироста основных средств или отдельных его групп за определенный период и рассчитывается как отношение стоимости прироста основных средств к их стоимости на начало периода.

Обобщающими показателями технического состояния основных средств являются коэффициенты износа и годности.

**Коэффициент износа** определяется как отношение суммы начисленного износа ( $\Sigma A$ ) к первоначальной стоимости основных средств ( $\Phi_n$ ).

**Коэффициент годности** – это отношение их остаточной стоимости ( $\Phi_o$ ) к первоначальной ( $\Phi_n$ ).

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Для получения информации о наличии отдельных групп основных средств, их техническом состоянии и стоимости производится учет основных средств как в натуральном, так и в стоимостном выражениях.

Данные учета основных средств в натуральном выражении позволяют определить производственную мощность предприятия, производительность, срок службы, состав и др.

Денежное выражение необходимо для определения общей стоимости, структуры и динамики основных средств, расчета годовых амортизационных отчислений, себестоимости продукции, рентабельности предприятий, налога на недвижимость и т.д. Так как основные средства используются длительное время, в течение которого происходит их постепенный износ и изменение условий воспроизводства, то существует четыре метода их денежной оценки: по первоначальной стоимости, восстановительной, остаточной и среднегодовой.

**Первоначальная стоимость** – это фактическая стоимость создания основных средств. Она включает затраты на строительство, изготовление или приобретение основных средств, на доставку и строительно-монтажные работы, таможенные платежи, платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество, транспортных средств, сертификацию и др., произведённые до даты принятия основного средства к бухгалтерскому учёту.

Так, первоначальная стоимость оборудования определяется выражением:

$$\Phi_{п} = Ц + З + З_{см} + З_{пр},$$

где: Ц – отпускная цена оборудования, руб.;

З – транспортные расходы по доставке оборудования от изготовителя к месту установки, руб.;

З<sub>см</sub> – затраты на строительно-монтажные работы на месте эксплуатации оборудования (фундамент, монтаж, наладка и т.п.), руб.;

З<sub>пр</sub> – прочие затраты, руб.

Оценка по первоначальной стоимости производится в ценах тех лет, когда основные средства создавались. По первоначальной стоимости основные средства учитываются на балансе предприятий, поэтому она называется балансовой стоимостью. Этот метод оценки не характеризует износ основных средств, не позволяет проанализировать их динамику, не показывает действительную стоимость основных средств в данное время.

**Восстановительная стоимость** – это стоимость воспроизводства основных средств. Она определяется путем переоценки основных средств в ценах, дейст-

вующих в году, когда проводится переоценка. Восстановительная стоимость обеспечивает единую оценку основных средств, произведенных в разные годы. Это позволяет установить общий объем основных средств, уточнить их структуру, сопоставить основные средства предприятий и отраслей. Переоценке подлежат все основные средства, числящиеся на балансе, независимо от их технического состояния, кроме стоимости земельных участков и библиотечных фондов.

Восстановительная стоимость основных средств определяется тремя методами:

1. Путем прямого пересчета стоимости объектов в цены, сложившиеся на определенную дату на новые объекты, аналогичные оцениваемым и подтвержденные документально.

2. С использованием индексного метода, основанного на применении коэффициентов, учитывающих удорожание объектов основных средств в настоящее время по сравнению с датой ввода. Коэффициенты пересчета разрабатываются Министерством статистики и анализа на определенную дату. При данном методе пересчета восстановительная стоимость по группам основных средств определяется произведением первоначальной стоимости на коэффициент пересчета, значение которого определяется согласно даты их ввода в эксплуатацию.

3. Пересчет стоимости основных средств, изготовленных за рубежом, приобретенных за иностранную валюту, по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату переоценки. При этом, стоимость основных средств в валюте определяется с учетом контрактной цены, затрат на таможенное оформление, расходов по доставке и др.

Восстановительная стоимость не отражает износ основных средств, поэтому применяется оценка основных средств по остаточной стоимости.

**Остаточная стоимость** – это первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств за вычетом износа. Остаточная стоимость (**Фост**) характеризует неамортизированную часть стоимости основных средств, т.е. стоимость, еще не перенесенную на готовые изделия.

$$\Phi_{ост} = \Phi_{n(в)} - \frac{H_a * \Phi_{n(в)}}{100} * T_{э}$$

где: **На** – норма амортизации, %;

**Тэ** – период эксплуатации основных средств, годы.

Этот метод оценки применяется при реализации основных средств бывших в эксплуатации, а также при обосновании целесообразности замены объектов основных средств.

Поскольку состав и структура основных средств меняется по мере их поступления и выбытия, то возникает необходимость определения среднегодовой стоимости объектов основных средств.

**Среднегодовая стоимость (Фсг)** определяется исходя из стоимости основных средств на начало года (**Фнг**), планируемого их ввода (**Фвн**) и выбытия (**Фвыб**) за расчетный период:

$$\Phi_{сг} = \phi_{нг} + \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_{вн i}}{12} * T_i - \sum_{j=1}^m \frac{\Phi_{выб j}}{12} * T_j$$

где: **T<sub>i</sub>** – число полных месяцев с момента ввода основных средств до конца года;

**T<sub>j</sub>** – число полных месяцев с момента выбытия основных средств до конца года;

**n** – число вводов основных фондов;

**m** – число выводов.

Среднегодовая стоимость применяется для расчета амортизационных отчислений по группам основных средств и общих показателей эффективности их использования.

### ИЗНОС И АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Основные средства подвергаются физическому и моральному износу. **Физический износ** заключается в том, что основные средства со временем постепенно теряют свои производственно-технические качества и полностью выходят из строя, т.е. утрачивают потребительную стоимость. Для различных групп основных средств физический износ проявляется по-разному. Для оборудования износ выражается в изменении форм и размеров отдельных деталей и узлов, в потере точности, производительности и т.д. Иным будет износ зданий и сооружений. Износ основных средств происходит неравномерно. Одни элементы, такие, как оборудование, инструмент, активно участвуют в производственном процессе, поэтому изнашиваются быстрее, чем, например, здания.

Различают две **формы физического износа**:

- **Механический износ средств труда** и снижение технико-производственных показателей за время их эксплуатации;
- **Разрушение бездействующих средств труда** как результат влияния природных условий (коррозия, заражение дерева грибом).

Физический износ может быть частичным и полным. Частичный износ устраняется в результате ремонта, который производится с целью возвращения технике ее первоначальных технико-экономических свойств. Полный же износ возмещается заменой физически изношенных основных средств: для активной части – это приобретение оборудования, для зданий и сооружений – это капитальное строительство.

**Моральный износ** – это обесценение основных средств, физически еще пригодных к использованию. Различают *две формы морального износа*.

*Первая* состоит в удешевлении основных средств в связи с уменьшением стоимости их воспроизводства. Она основывается на росте производительности труда, повышении технической оснащенности заводов – изготовителей, в результате чего происходит сокращение трудоемкости, а, следовательно, и снижении стоимости выпускаемой продукции. *Вторая* выражается в обесценении основных средств, вследствие создания новых, более совершенных. Она основывается на научно – техническом прогрессе, благодаря которому появляется более современная техника и по основным конструктивным параметрам и по эксплуатационным показателям. Экономичность новых орудий труда определяется тем, в какой мере их применение позволяет уменьшить затраты живого и овеществленного труда на производство единицы продукции.

Научно–технический прогресс вносит свои коррективы в период морального износа оборудования и другой техники. Он значительно сократился и составляет, например, для средств информатики в среднем 3–5 лет.

Более высок моральный износ в электронной промышленности по сравнению с другими отраслями. Создание новых и совершенствование существующих изделий электронной техники, развитие новых направлений в электронике, постоянные качественные изменения выпускаемой продукции и специфика ее производства предъявляют все новые и новые требования к оборудованию и производственным площадям. При снятии приборов с производства имеющееся оборудование, как правило, не может быть использовано для изготовления новых изделий электронной техники, и должно быть полностью или частично заменено новым.

Возмещение износа основных средств в натуральном виде осуществляется с помощью ремонтов и замены новыми их видами, в стоимостном – через амортизацию.

**Амортизация** – это процесс постепенного перенесения стоимости объектов основных средств на себестоимость производимых (оказываемых) с их использованием в процессе предпринимательской деятельности товаров, работ,



услуг. Амортизация осуществляется для накопления денежных средств с целью последующего полного или частичного восстановления основных средств. Часть стоимости основных средств, включаемая посредством амортизации в себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой **амортизационные отчисления**. Амортизационные отчисления определяются на основе норм амортизации, которые показывают, какую часть стоимости объектов основных средств необходимо в расчетном периоде перенести на себестоимость готовой продукции (работ, услуг). Величина годовой нормы амортизации зависит от срока полезного использования или нормативного срока службы амортизируемого имущества и метода начисления амортизации.

Нормативный срок службы определяется согласно классификатору, срок полезного использования устанавливается предприятием самостоятельно в пределах диапазона, соответствующего амортизационной группе, к которой относится объект основных средств, используемых в предпринимательской деятельности (табл. 3).

Таблица 3

**Диапазоны сроков полезного использования  
амортизируемого имущества**

<b>Наименование объекта основных средств</b>	<b>Диапазон срока полезного использования в долях от нормативного срока службы</b>
1. Здания	от 0,8 до 1,2
2. Сооружения, передаточные устройства	от 0,8 до 1,2
3. Машины, механизмы, оборудование, включая оборудование связи, измерительные и регулирующие приборы и устройства, рабочий скот	от 0,5 до 1,5
4. Вычислительная техника, оргтехника, производственный и хозяйственный инвентарь, инструменты и принадлежности, прочие основные средства	от 0,5 до 1,5
5. Транспортные средства, за исключением воздушных судов (без авиадвигателей) и авиационных двигателей гражданской авиации	от 0,5 до 1,5
6. Воздушные суда (без авиадвигателей) и авиационные двигатели гражданской авиации	от 0,5 до 1,5

По объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, устанавливается только нормативный срок службы.

Различают следующие методы исчисления амортизации: линейный (равномерный), нелинейный и производительный.

**Линейный метод** предполагает перенос стоимости основных средств равными частями в течение их срока амортизации. Он ориентирован на равномерный физический и моральный износ основных средств.

**Норма амортизационных отчислений (На)** определяется по формуле:

$$Na = \frac{1}{T_{cu}} \times 100 \quad \text{или} \quad \frac{1}{T_n} \times 100,$$

где: **Тси** – срок полезного использования объектов основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, годы.

**Тн** – нормативный срок службы основных средств, не используемых в предпринимательской деятельности, годы

**Годовая сумма амортизационных отчислений** определяется путем произведения нормы амортизационных отчислений и амортизированной стоимости объекта основных средств (**Фа**):

$$A_g = Na * Fa / 100.$$

В зависимости от конкретных условий начисления амортизации **амортизированной стоимостью** является:

- первоначальная стоимость вновь введенных объектов основных средств;
- остаточная стоимость объектов, устанавливаемая в течение любого из отчетных периодов при изменении способов начисления амортизации с учетом ее последующих переоценок;
- недоамортизированная (остаточная) стоимость объектов, рассчитываемая на начало каждого отчетного периода как разность между первоначальной стоимостью с учетом произведенных переоценок и суммы накопленной амортизации с учетом проведенных переоценок.

При расчёте годовой суммы амортизационных отчислений организация имеет право вычесть из амортизированной стоимости амортизационную ликвидационную стоимость, которая представляет собой выручку, которую организация планирует получить от реализации объекта основных средств или нематериальных активов, за вычетом предполагаемых затрат, связанных с их реализацией, в конце устанавливаемого срока полезного использования указанного объекта, что является инструментом возможного снижения данной статьи затрат. По решению организации амортизационная ликвидационная стоимость может определяться как по всем объектам, введённым в эксплуатацию, начиная с 1 января 2011 года, так и по отдельным из них.

**При нелинейном** способе начисления амортизации используются следующие методы: метод суммы чисел лет (прямой и обратный) и метод уменьшаемого остатка. Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств.

При **прямом методе** суммы лет годовая норма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$Ht = \frac{t_0}{\sum t} \times 100$$

где:  $t_0$  – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, годы;

$\sum t$  – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

$$\sum t = \frac{T_{cc}(T_{cu} + 1)}{2}$$

При **обратном методе** суммы лет годовая норма амортизации определяется отношением, в числителе которого - разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе - сумма чисел лет срока полезного использования.

Амортизационные отчисления в году  $t$  определяются по формуле:

$$At = Ht * \Phi a / 100.$$

При использовании метода уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости, нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта ( $Ha$ ) и коэффициента ускорения ( $Ky$ ), который может изменяться от 1 до 2,5 раза:

$$At = Ha * Ky * (\Phi a - \sum At),$$

где:  $\sum At$  – сумма накопленных амортизационных отчислений за весь период эксплуатации объекта основных средств, руб;

$\Phi a$  – амортизируемая стоимость объекта амортизации, руб.

Производительный способ начисления амортизации объекта основных средств заключается в начислении амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции

(работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта, исходя из его технических характеристик.

Годовая норма амортизации может быть скорректирована, путем применения поправочных коэффициентов, учитывающих условия эксплуатации основных средств (агрессивная среда, отклонение от установленных базовых режимов работ и д.р.).

Основными рычагами управления амортизацией основных средств являются: выбор оптимальных сроков полезного использования, способов и методов начисления амортизации, использование механизма переоценки основных средств и амортизационной ликвидационной стоимости (рисунок 2.).

Использование указанных рычагов позволяет оптимизировать сумму амортизационных отчислений в составе себестоимости в зависимости от конкурентоспособности продукции (работ, услуг), спроса, необходимости в обновлении основных средств.

Способы и методы начисления амортизации устанавливаются предприятием самостоятельно по каждому объекту основных средств и отражаются в учетной политике, разрабатываемой субъектом хозяйствования на каждый финансовый год.

### **ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

В настоящее время большинство предприятий в Республике Беларусь, как новых, так и функционирующих давно, остро нуждаются в современном и эффективном оборудовании. Причиной этого является физический износ значительной части основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, ускоренный моральный износ, появление новых поколений техники и т.д. У предприятий для осуществления модернизации производства на новой технической базе, есть три возможности: во-первых, купить оборудование за счет собственных средств; во-вторых, взять кредит на приобретение оборудования; в-третьих, взять оборудование в лизинг.

В условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов лизинг является наиболее эффективной формой обновления основных средств.

Существует множество определений лизинга, но любое его определение является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого нового инструмента.



Рисунок 2 Рычаги управления амортизацией

Европейская федерация национальных ассоциаций по лизингу оборудования под лизингом понимает договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности.

Гражданский кодекс Республики Беларусь рассматривает лизинг как разновидность договора аренды, ***форму аренды, связанную с передачей в пользование машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств.***

Вместе с тем лизинг имеет некоторые только ему присущие особенности. Эти особенности определены в Положении о лизинге, в котором под **лизинговой деятельностью** понимается деятельность, связанная с приобретением одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа.

Целью лизинга является содействие развитию НТП, развитие материально-технической базы предприятия, их техническое перевооружение, расширение кооперации между отечественными и зарубежными предприятиями.

В лизинговой сделке участвуют три стороны:

1. **Лизингодатель** – коммерческая организация, приобретающая имущество в собственность и передающая его во временное пользование другому юридическому лицу за определенную плату;

2. **Лизингополучатель** – субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору лизинга;

3. **Продавец** - предприятие-поставщик необходимого имущества.

В данной сделке могут принимать участие: банки, предоставляющие кредиты лизингодателю для приобретения имущества и страховые компании. Кроме того, в качестве лизингодателя могут выступать: производитель; банки, посредством своих лизинговых служб; лизинговые компании, созданные фирмами, занятые поставками и обслуживанием оборудования.

Лизингополучатель самостоятельно или с помощью лизинговой компании выбирает продавца необходимого оборудования. Между лизинговой компанией и лизингополучателем оформляется договор лизинга, в котором оговариваются сроки лизинга, величина лизинговых платежей, сроки оплаты, условия страхования объекта лизинга, возможные варианты выкупа и другие условия. Лизингодатель сохраняет право собственности на имущество, переданное в лизинг.

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов. Разновидности лизинга показаны в таблице 4.

Таблица 4

**Классификация лизинга**

Принцип классификации	Виды лизинга	Классификационные признаки
Механизм осуществления лизинга	Прямой	Право собственности принадлежит лизингодателю
	Возвратный	Продавец пользуется бывшей собственностью на правах аренды
По степени окупаемости объекта лизинга	Оперативный	Лизинг с неполной окупаемостью
	Финансовый	Лизинг с полной окупаемостью
По отношению к объекту лизинга	Чистый	Расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель
	Полный	Расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингодатель
	Частичный	С частичным набором услуг лизингодателя
В зависимости от участников лизинговой сделки	Внутренний	Все участники сделки представляют одну страну
	Международный	Участники лизинговой сделки резиденты разных государств

По механизму осуществления лизинга выделяют прямой и возвратный. **При прямом лизинге** лизингодатель покупает имущество у поставщика и предоставляет его лизингополучателю. Этот вид лизинга целесообразен в тех случаях, когда предприятие осуществляет простое и расширенное воспроизводство основных средств. **При возвратном лизинге** предприятие-изготовитель продает свое имущество лизинговой компании и одновременно заключает соглашение о долгосрочной аренде этого имущества на условиях лизинга, т.е. становится из собственника имущества в его арендатора.

В отечественной практике возвратный лизинг необходим для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств.

Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью

использовать налоговые льготы, предоставляемые для участников лизинговых операций. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем при привлечении банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитующими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его собственными и заемными фондами.

**По степени окупаемости объекта** лизинга он делится на оперативный и финансовый.

**Оперативный лизинг** – это лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть его. По истечении договора лизинга объект возвращается лизингодателю.

**Финансовый лизинг** – это лизинг с полной окупаемостью, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества, независимо от того будет ли сделка завершена выкупом объекта лизинга, его возвратом лизингодателю или продлением договора на других условиях.

**Эффективность лизинга** как формы обновления производства заключаются в следующем:

- лизинг позволяет использовать современную технику без оплаты ее полной стоимости, что способствует проведению гибкой технологической политики, осуществлению технического перевооружения и реконструкции производства без существенных капитальных вложений в новое оборудование;
- лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) и уменьшают налоговую нагрузку на предприятие в результате снижения налогов, уплачиваемых из прибыли;
- возможность полной (до 100%) амортизации объекта лизинга (кроме легковых автомобилей и офисной мебели);
- проще получить основные средства в лизинг, чем ссуду на их приобретение, так как объект лизинга выступает в качестве залога;
- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда. Ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размер погашения. При лизинге лизингополучатель может составить гибкий график лизинговых платежей исходя из ожидаемых поступлений денежных средств;



- лизинг позволяет не привлекать заемный капитал и не снижать ликвидность баланса, что способствует поддержанию оптимального соотношения собственного и заемного капитала;

- закупка предоставляемого по лизингу оборудования производится по оптимальным рыночным ценам. Не только лизингополучатель, но и лизингодатель заинтересованы в минимизации цены на оборудование, а последний обладает и глубоким знанием рынка.

Платежи по лизингу могут включать:

- полную (или близкую к ней) стоимость объекта лизинга;
- сумму, выплачиваемую лизингодателю за использование кредитных средств на покупку имущества по договору лизинга;
- стоимость услуг лизингодателю (комиссионное вознаграждение);
- стоимость страховки имущества, в случае, если оно застраховано лизингодателем;
- другие затраты лизингодателя, предусмотренные договором.

Существуют различные способы платежа лизинга: установление повышенных ставок платежа в начальные сроки аренды, которые постепенно сокращаются по мере покрытия стоимости объекта лизинга; установление в начальные сроки аренды низких ставок платежа, которые возрастают по мере освоения объектом лизинга арендатором; платеж осуществляется равными долями в течение срока лизинга.

Рынок лизинговых услуг в нашей стране сформировался в период становления рыночных отношений и в последнее время он динамично развивается. Создан достаточно большой и устойчивый потенциал в виде инфраструктуры лизинговых предприятий. В настоящее время в республике насчитывается более 60 лизинговых компаний. Среди них МАЗконтрактлизинг, МТЗлизинг, Белагропромлизинг, БелЦентрЛизинг и др.

### **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Различают общие и частные показатели использования основных средств (Рис.3.). К общим показателям относятся капиталоемкость, капиталоемкость, рентабельность производственного капитала. К частным – показатели использования оборудования и производственных площадей. Каждый показатель характеризует отдельные аспекты использования основных средств.

**Капиталоотдача** показывает, сколько товарной продукции приходится на один рубль основных средств, участвующих в предпринимательской деятельности. Определяется по формуле:

$$K_o = \frac{Q_{mn}}{OC_{сз}},$$

где: ***Q<sub>mn</sub>*** – объем производства товарной продукции, в руб., ***OC<sub>сз</sub>*** – среднегодовая стоимость основных средств.

Чем выше показатель капиталоотдачи, тем более эффективно используются основные средства.

**Капиталоемкость** – показатель обратный капиталоотдачи. Показывает, сколько основных средств, участвующих в предпринимательской деятельности, приходится на один рубль товарной продукции. Определяется по формуле:

$$K_{\varepsilon} = \frac{1}{K_o} = \frac{OC_{сз}}{Q_{mn}}.$$

Чем ниже капиталоемкость, тем более эффективно используются основные средства.

**Рентабельность производственного капитала** характеризует величину балансовой прибыли, приходящейся на один рубль производственного капитала. Определяется по формуле:

$$R = \frac{\Pi_{отч}}{OC_{сз} + O_{бс}} \times 100,$$

где: ***Π<sub>отч</sub>*** – прибыль отчетного периода;

***O<sub>бс</sub>*** – среднегодовая величина оборотных средств предприятия.

Чем выше показатель рентабельности производственного капитала, тем более эффективно используются основные средства.

К показателям использования оборудования относятся коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования, интегральный коэффициент и коэффициент сменности.

**Коэффициент экстенсивного использования оборудования** характеризует использование оборудования по времени. Определяется по формуле:

$$K_{\varepsilon} = \frac{T_{\phi}}{T_{\varepsilon}},$$

где соответственно, фактический и эффективный фонд времени работы оборудования.

**Коэффициент интенсивного использования оборудования** характеризует использование оборудования по мощности. Определяется отношением фактического объема производства продукции ( $Q_{mn}$ ) к максимально возможному ( $Q_{max}$ ):

$$K_{\text{и}} = \frac{Q_{mn}}{Q_{max}}.$$

**Интегральный коэффициент загрузки оборудования** характеризует в целом использование оборудования. Определяется произведением коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{э}} \times K_{\text{и}}.$$

**Коэффициент сменности работы оборудования** определяется по формуле:

$$K_{\text{см}} = \frac{N_1 + N_2 + N_3}{N_{\text{уст}}},$$

где:  $N_1, N_2, N_3$  – соответственно, количество оборудования, работающего в первую, вторую и третью смены;  $N_{\text{уст}}$  – общее число установленного оборудования.

К показателям использования производственных площадей относятся съём продукции с одного производственной площади и производственная площадь, приходящаяся на единицу установленного оборудования.

**Съём продукции с производственной площади** определяется по формуле:

$$S_{\text{пр}} = \frac{Q_{mn}}{F_{\text{пр}}},$$

где  $Q_{mn}$  – производственная площадь предприятия.

**Производственная площадь, приходящаяся на один станок**, определяется отношением:

$$F_{\text{пр1}} = \frac{F_{\text{пр}}}{N_{\text{уст}}}.$$

Данный показатель сравнивается с нормативным значением. Если фактическое значение показателя больше нормативного, то это свидетельствует о неэффективном использовании производственной площади.

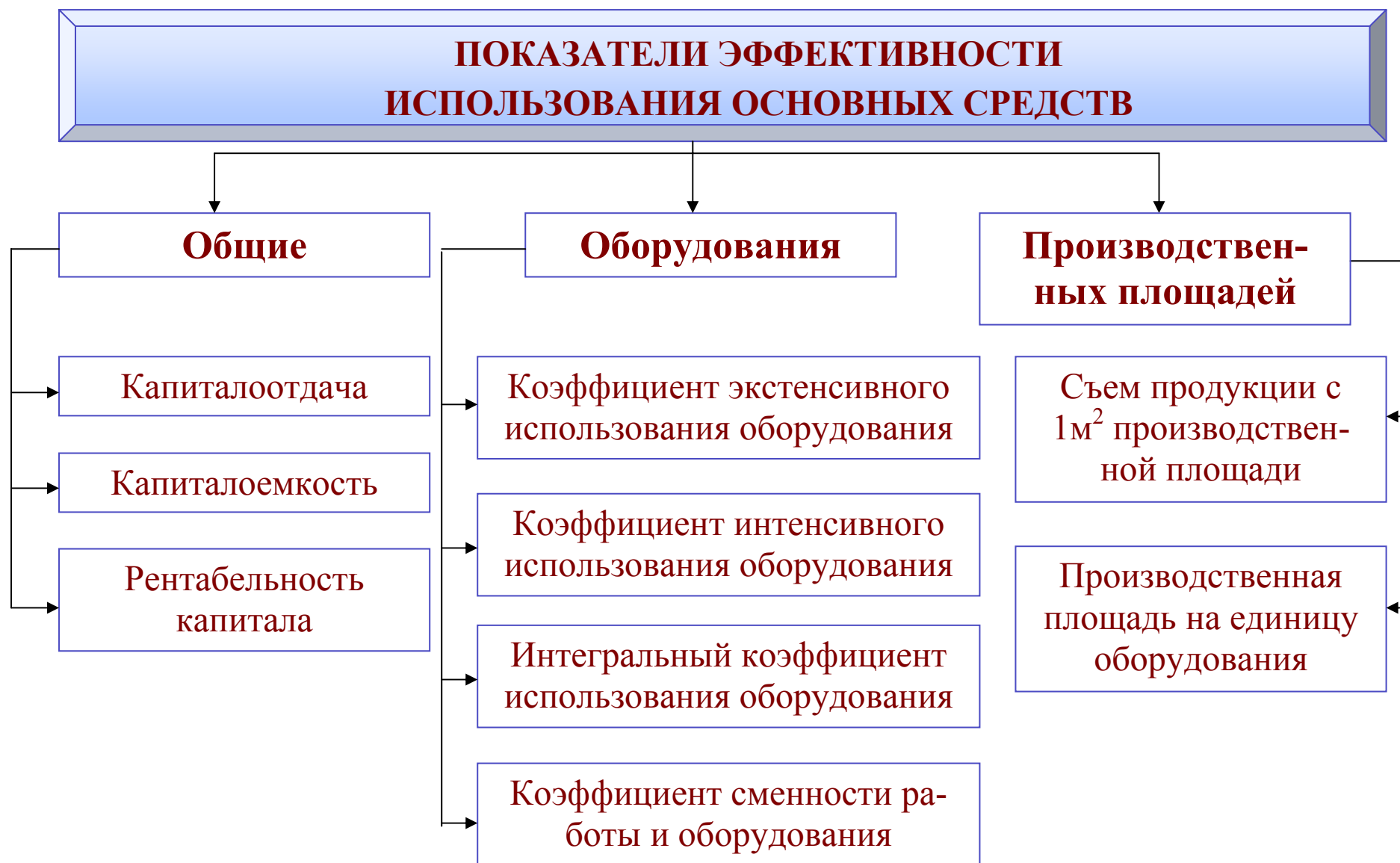


Рис.3. Показатели эффективности использования основных средств

### ***Контрольные вопросы к теме №4***

1. Объясните сходство понятий «основной капитал», «основные фонды» и «основные средства».
2. Как подразделяются основные средства?
3. Дайте определение основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности.
4. Как классифицируются основные средства.
5. Какие показатели характеризуют обновление и техническое состояние основных средств?
6. Зачем необходим учет основных средств в натуральном и стоимостном выражении?
7. Что такое первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость основных средств? С какой целью они определяются?
8. Виды износа основных средств.
9. Для чего необходима амортизация?
10. Как определяются нормы амортизационных отчислений?
11. Какие методы начисления амортизации применяются в отечественной и зарубежной практике?
12. Какие инструменты управления амортизацией Вы знаете?
13. Виды лизинга.
14. Какие Вы знаете общие показатели эффективности использования основных средств?
15. Пути повышения эффективности использования основных средств.

## **ТЕМА 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

### **ПОНЯТИЕ, СОСТАВ И СТРУКТУРА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ**

**Оборотные средства** представляют собой совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и в фонды обращения.

**Оборотные производственные фонды** – часть краткосрочных активов организации, которая целиком потребляется в течение одного производственного цикла, утрачивает натуральную форму и полностью переносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции. В отличие от основных средств, неоднократно участвующих в процессе производства продукции (работ, услуг), оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. Они являются материальной основой производства, обеспечивают процесс производства продукции, образования стоимости.

Классификация оборотных средств коммерческой организации представлена на рисунке 4.

По функциональному назначению оборотные производственные фонды подразделяются на производственные запасы и незаконченную продукцию. В состав производственных запасов входят сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо, тарра, запасные части для ремонта основных фондов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. К незаконченной продукции относятся: незавершенное производство,

полуфабрикаты собственного изготовления и расходы будущих периодов. Все это материальные носители производственных оборотных фондов. Единственным их невещественным элементом являются расходы будущих периодов, необходимые для создания производственных заделов по освоению новой продукции, новой технологии, то



Рис.4. Классификация оборотных средств организации

есть расходы, которые производятся в данном году, но относятся на себестоимость продукции будущего года.

Другая составная часть оборотных средств – **фонды обращения** - непосредственно не участвует в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия. **Фонды обращения** включают в себя готовую продукцию на складе предприятия, товары отгруженные, но не оплаченные (дебиторская задолженность), средства в незаконченных расчетах и денежные средства в банках и кассе предприятия. Оборотные средства (оборотный капитал) обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства, постоянное возобновление его материальной основы – предметов труда и малоценных и быстро изнашивающихся средств труда.

Кругооборот оборотных средств коммерческих организаций сферы производства начинается с авансирования стоимости в денежной форме (Д) на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства (Т) - ***первая стадия кругооборота:***

**Д – Т...**

В результате денежные средства принимают форму производственных запасов, выражая переход из сферы обращения в сферу производства. Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, так как после завершения кругооборота она возвращается.

***Вторая стадия кругооборота*** совершается в процессе производства (П), где рабочая сила осуществляет производительное потребление средств производства, создавая новый продукт (Тн), несущий в себе перенесенную и вновь созданную стоимость. Авансированная стоимость снова меняет свою форму - из производительной она переходит в товарную:

**Т – П – Тн ...**

***Третья стадия кругооборота*** заключается в реализации произведенной готовой продукции (работ, услуг) и получении денежных средств. На этой стадии оборотные средства вновь переходят из сферы производства в сферу обращения. Прерванное товарное обращение возобновляется, и стоимость из товарной формы переходит в денежную (Дн):

**Тн – Дн.**

Разница между суммой денежных средств, затраченных на изготовление и реализацию продукции (работ, услуг) и полученных от реализации произведенной продукции (работ, услуг), составляет денежные накопления предприятия.



Закончив один кругооборот, оборотные средства вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот:

**Д – Т - П – Тн – Дн.**

Именно постоянное движение оборотных средств является основой бесперебойного процесса производства и обращения.

Оборотные средства функционируют одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Этим самым оборотные средства выполняют свою **важнейшую функцию - производственную**: денежное обеспечение непрерывности процесса производства. В то же время оборотные средства выполняют и другую не менее важную **функцию - платежно-расчетную**. Выполнение этой функции зависит от наличия оборотных средств, необходимых для осуществления процесса реализации готовой продукции и завершения расчетов. Для нормальной производственной и коммерческой деятельности предприятия требуется наличие оборотных средств в минимально необходимых размерах не только для авансирования их в производственную сферу, но и в сферу обращения. Правильная организация, сохранность и эффективность использования оборотных средств имеют большое значение для устойчивого финансового состояния предприятия.

Под **структурой оборотных средств** понимается соотношение между отдельными элементами в общей сумме оборотных средств. Структура показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных средств. Наибольший удельный вес в структуре оборотных производственных фондов составляют производственные запасы. Важным показателем, характеризующим структуру оборотных средств, является соотношение оборотных средств в сфере производства и обращения. Достижение его оптимального уровня имеет важное значение для обеспечения эффективности использования оборотных средств.

Состав и структура оборотных средств не одинаковы в различных отраслях и подотраслях экономики. На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов производственного, экономического и организационного характера, таких, как:

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;
- стоимость запасов и их роль в производственном процессе;
- условия поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств.

Так, в машиностроении, где производственный цикл длительный, высок удельный вес незавершенного производства. На предприятиях легкой и пищевой промышленности главное место занимают сырье и материалы (например, в текстильной промышленности). В то же время в пищевой промышленности (например, молочной, маслосыродельной) относительно высоки запасы вспомогательных материалов, тары, готовой продукции.

Оборотные средства можно классифицировать (Рис.5):

**а) по месту и роли в процессе производства** на четыре группы:

- 1) средства, вложенные в производственные запасы;
- 2) средства, вложенные в незаконченную продукцию;
- 3) средства в виде готовой продукции;
- 4) денежные средства и средства в расчетах;

**б) по степени планирования** оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относятся все оборотные производственные фонды и часть фондов обращения в виде остатков нереализованной готовой продукции на складе. К ненормируемым – другие фонды обращения (дебиторская задолженность, средства в незаконченных расчетах, денежные средства);

**в) по степени ликвидности** оборотные средства подразделяются на быстро реализуемые и медленно реализуемые. Первоклассными ликвидными средствами являются деньги в кассе или на счетах в банке; к быстро реализуемым относятся также краткосрочные финансовые вложения (депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи); реальная дебиторская задолженность; товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил. Медленно реализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование, ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия.

### **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

По источнику формирования оборотные средства делятся на собственные, заемные и привлеченные.

**Источником формирования собственных оборотных средств** является уставный фонд или уставной капитал. Часть средств, инвестируемых учредителями в эти фонды, направляется на покрытие постоянной потребности в мини-

мально необходимых производственных запасах товарно-материальных ценностей и затрат производства.

Недостаток собственных оборотных средств возмещается за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), а пополнение осуществляется за счет чистой прибыли (капитализированной ее части), реализации излишних материальных ценностей и др.



*Рис.5. Классификация оборотных средств*

Собственные средства играют главную роль в деятельности предприятия, поскольку обеспечивают его имущественную и оперативную самостоятельность, позволяют свободно маневрировать ими в целях повышения эффективности коммерческой деятельности, определяют финансовую устойчивость

предприятия. Плановый размер собственных оборотных средств предприятия определяется их нормированием.

Для сокращения общей потребности предприятия в собственных оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств. **Заемные средства** представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах, например под сезонные сверхнормативные запасы товарно–материальных ценностей, под отгруженную продукцию, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств; осуществление расчетов и др.

**Привлеченными** называются средства, временно используемые в обороте. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте. Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К ним относятся: кредиторская задолженность поставщикам, минимальная, переходящая из месяца в месяц, задолженность по оплате труда работникам предприятия, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, услуги), средства покупателей по залогам за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления и др. Эти средства используются в качестве резерва в тех случаях, когда в обороте средств возникают непосредственные нарушения, и появляется срочная необходимость восстановления платежеспособности предприятия.

В условиях полной хозяйственной самостоятельности в обороте предприятия могут находиться прочие собственные средства, а именно временно неиспользуемые остатки резервного фонда, фондов социального назначения, ремонтного фонда и других специальных фондов.

В акционерных обществах практикуется дополнительный выпуск акций и их размещение, что ведет к увеличению уставного капитала, то есть собственных средств предприятия, часть которых может быть направлена на пополнение оборотных средств.

Одним из источников формирования оборотных средств являются привлеченные организацией в хозяйственный оборот средства в форме кредиторской задолженности, которая по существу представляет собой бесплатный кредит, предоставленный другими организациями, отдельными лицами. Часть такой задолженности закономерна, так как возникает в связи с особенностями расчетов. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возника-

ет в результате нарушения организацией сроков оплаты продукции и расчетных документов. За такую задолженность субъекту хозяйствования приходится дорого расплачиваться, вплоть до инициирования кредиторами процедуры его банкротства.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств имеет важное значение в обеспечении финансовой устойчивости предприятия.

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ

Организация использования оборотных средств на предприятии предусматривает их формирование, нормирование, систематический анализ и обеспечение эффективности использования.

Для определения потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется нормирование оборотных средств. **Под нормированием оборотных средств** понимается процесс определения экономически обоснованной потребности предприятия в оборотных средствах, обеспечивающих протекание производственного процесса в планируемом ритме и объеме производства.

Минимальная сумма оборотных средств, необходимая для обеспечения для планомерной бесперебойной работы предприятия, называется **нормативом оборотных средств**.

**Общий норматив оборотных средств** предприятия рассчитывается только в денежном выражении и определяется путем суммирования нормативов оборотных средств по отдельным элементам:

$$\Phi_{\text{общ}} = \Phi_{\text{пз}} + \Phi_{\text{нзп}} + \Phi_{\text{рбп}} + \Phi_{\text{гп}},$$

где  $\Phi_{\text{пз}}$  – норматив производственных запасов, руб.;

$\Phi_{\text{нзп}}$  – норматив незавершенного производства, руб.;

$\Phi_{\text{рбп}}$  – норматив расходов будущих периодов, руб.;

$\Phi_{\text{гп}}$  – норматив запаса готовой продукции на складах предприятия, руб.

Нормирование производственных запасов предусматривает следующие этапы разработки норматива:

1. Определение норм запаса по группам товарно–материальных ценностей в днях обеспеченности;
2. Определение величины однодневного расхода данного вида материальных ценностей;
3. Расчет частного норматива производственных запасов в денежном выражении путем умножения однодневного расхода на норму запаса в днях.

Норма запаса в днях по покупным материалам (сырье, комплектующие изделия и полуфабрикаты и др.) определяет количество дней работы предприятия, на которое нужно создать запас этих материалов, чтобы обеспечить непрерывность производственного процесса.

Норма запаса в днях складывается из времени пребывания материала в форме текущего, страхового, транспортного и технологического запасов.

**Норматив оборотных средств** по отдельным элементам производственных запасов (Фпзі) определяется по формуле:

$$\text{Фпзі} = \text{Зді} * \text{Нзі},$$

где:  $\text{Зді}$  – среднедневная потребность  $i$ -ого вида производственных запасов, руб.;

$\text{Нзі}$  – общая норма запаса по  $i$ -ому виду товарно–материальных ценностей, дн.

**Среднедневная потребность** на расчетный период определяется по формуле:

$$\text{Зді} = \text{Змі} / \text{Дк},$$

где:  $\text{Змі}$  – потребность в  $i$ -ом виде производственных запасов за плановый период, руб.;

$\text{Дк}$  – число дней в плановом периоде (в расчетах нормирования принимается год – 360 дней, квартал – 90 дней, месяц – 30 дней).

Производственные запасы нормируются в натуральном и денежном выражении. В зависимости от назначения и сферы обслуживания производства они подразделяются на текущие запасы сырья, материалов, топлива, тары.

**Текущий запас** необходим для обеспечения бесперебойного хода производства на предприятии в период между очередными поставками. Норма текущего запаса принимается, как правило, равной половине среднего интервала между двумя очередными поставками. Она зависит от частоты и равномерности поставок, расстояния между поставщиками и потребителями, характера и объема потребления материалов.

При прочих равных условиях частота поставок оказывает решающее влияние на формирование норм текущего запаса. Чем меньше интервалы между двумя поставками, тем меньше должно быть на складе материалов, и, следовательно, тем меньше потребуется оборотных средств на их покрытие.

Было бы неправильно устанавливать нормы запасов товарно–материальных ценностей в размерах, соответствующих полной длительности интервалов между двумя поставками, так как в день получения определенного

вида сырья и материалов запас его является максимальным (100%), в то время как запасы других видов материалов могут быть минимальными, так как в значительной степени израсходованы.

На практике ежедневно расходуются товарно–материальные ценности и одновременно поступают новые партии сырья и материалов. В результате общее состояние запасов на каждый день таково, что по одним материалам они составляют максимальную величину, по другим – среднюю, а по третьим – минимальную. В целом размер запаса составляет величину близкую к половине общего запаса материалов, потребляемых на предприятии. Поэтому при расчете норм запаса материалов принимается не весь интервал поставок, а только половина.

**Страховой или гарантированный запас** создается на случай нарушений плановых сроков или партий поставок, а также нарушений в плановых условиях потребления материалов. На практике страховой запас создают в размере 30%–50% нормы текущего запаса, либо равной максимальному времени отклонений от интервала поставок.

**Транспортный запас** создается на предприятии на период нахождения материалов в пути после их оплаты.

**Технологический или предпроизводственный запас** создается в тех случаях, когда поступающие на предприятие сырье и материалы не могут быть использованы в производственном процессе сразу, а требуют соответствующей дополнительной подготовки (сушка, сортировка, раскрой, комплектация и т.п.).

Норма подготовительного запаса определяется с учетом конкретных условий производства и включает в себя время на прием, разгрузку, оформление документов и подготовку к дальнейшему использованию сырья, материалов и комплектующих.

Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве имеет свои особенности, которые необходимо учитывать. Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве (Фнзп) зависит от объема производства, длительности производственного цикла изготовления изделия и характера нарастания затрат в производстве.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве в общем виде определяется по формуле:

$$\text{Фнп} = \text{Sc} * \text{Тц} * \text{Кнз},$$

где: **Sc** – среднесуточные затраты на производство продукции, руб.;

**Тц** – длительность производственного цикла в днях;

**Кнз** – коэффициент нарастания затрат.

Среднесуточные затраты на производство продукции определяются отношением планируемого выпуска товарной продукции, оцененной по производственной себестоимости ( $N_{г} * C_{пр}$ ) к числу календарных дней в планируемом периоде ( $Дк$ ):

$$Sc = N_{г} * C_{пр} / Дк,$$

где:  **$N_{г}$**  – план выпуска товарной продукции в натуральном выражении (шт., тн, м и т.д.).

Для определения норматива оборотных средств в незавершенном производстве кроме данных о продолжительности производственного цикла необходимо знать степень готовности изделий. Ее отражает коэффициент нарастания затрат (**Кнз**), который определяется отношением средней себестоимости незавершенного производства ( $C_{нп}$ ) к производственной себестоимости готовой продукции ( $C_{пр}$ ):

$$Кнз = C_{нп} / C_{пр}.$$

В случае равномерного нарастания затрат себестоимость незавершенного производства рассчитывается по формуле:

$$C_{нз} = Зм + 0,5(C_{пр} - Зм),$$

где  **$Зм$**  – затраты на сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты в себестоимости продукции.

При неравномерном нарастании производственных затрат расчет этого коэффициента усложняется и требует изучения характера нарастания затрат по этапам производственного цикла.

Норматив оборотных средств расходов будущих периодов ( **$\Phi_{рбп}$** ) можно определить по формуле:

$$\Phi_{бп} = \Phi_{бп\ н} + \Phi_{бп\ пл} - \Phi_{бп\ в},$$

где  **$\Phi_{бпн}$**  – сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, руб.;

**$\Phi_{бп\ пл}$**  – расходы, производимые в планируемом периоде, руб.;

**$\Phi_{бп\ в}$**  – расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде или погашаемые за счет специальных источников, руб.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складах предприятия ( **$\Phi_{гп}$** ) равен сумме нормативов по отдельным видам готовой продукции:

$$\Phi_{гп} = S_{отг} * N_{гпj},$$

где:  **$S_{отг}$**  – среднесуточная отгрузка готовой продукции по производственной себестоимости в планируемом периоде, руб.;



**$H_{гпj}$**  – норма запаса готовой продукции по  $j$ -ому виду изделий, дн.

Норма запаса готовой продукции ( $H_{гпj}$ ) включает в себя время необходимое на приемку изделий из цехов, комплектацию транспортной партии, упаковку и отгрузку продукции, оформление документации.

Сумма нормируемых оборотных средств, определенных по отдельным нормативам, образует общую потребность (общий норматив) предприятия в оборотных средствах на планируемый период в денежном выражении.

Данный норматив относится к числу важнейших показателей, оказывающих существенное влияние на эффективность работы предприятия.

### **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ УСКОРЕНИЯ ИХ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ**

Важнейшими показателями оценки эффективности использования оборотных средств коммерческой организации являются *коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота*.

**Коэффициент оборачиваемости оборотных средств**, характеризующий скорость их оборота за рассматриваемый период, определяется по формуле:

$$K_{об} = Q_p / \Phi_{ос},$$

где:  **$Q_p$**  – объем реализации продукции (работ, услуг) за рассматриваемый период в оптовых ценах, руб.;

**$\Phi_{ос}$**  – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, руб.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов совершаемых оборотными средствами за год.

Средний остаток оборотных средств определяется по формуле среднего хронологического.

**Длительность одного оборота в днях**, показывающая за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции (работ, услуг), определяется по формуле:

$$T_{об} = D_k / K_{об} \text{ или } T_{об} = \Phi_{ос} * D_k / Q_p.$$

**Коэффициент закрепления оборотных средств** в обороте показывает сумму оборотных средств, приходящуюся на один рубль реализованной продукции:

$$K_{зос} = \Phi_{ос} / Q_p.$$

Показатели оборачиваемости определяются по объему реализованной продукции, ведь именно реализацией завершается кругооборот оборотного капитала.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из оборота. Напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.

Важнейшей предпосылкой ускорения оборачиваемости оборотных средств является проведение мероприятий по улучшению использования оборотных средств на всех стадиях их кругооборота.

**Относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств** происходит в случае ускорения (замедления) оборачиваемости и может быть определено по формуле:

$$\Phi \text{ выс.} = Q_p * (T_{об1} - T_{об2}) / Дк,$$

где: **Q<sub>p</sub>** – объем реализации продукции в сравниваемом периоде в оптовых ценах, руб.;

**T<sub>об1</sub>, T<sub>об2</sub>** – длительность одного оборота в днях в базовом и сравниваемом периодах, дн.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнута за счет использования следующих факторов:

- оптимизация производственных запасов;
- опережающий темп роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств;
- увеличение объема производства и реализации продукции при неизменном уровне оборотных средств;
- совершенствование системы снабжения и сбыта;
- снижение материалоемкости и энергоемкости продукции;
- повышение качества продукции и ее конкурентоспособности;
- сокращение длительности производственного цикла и др.

### ***Контрольные вопросы к теме №5***

1. Дайте определение экономических категорий оборотный капитал и оборотные средства.
2. В чем отличие оборотных производственных фондов от основных?
3. Перечислите составные элементы оборотных средств.
4. Какие функции выполняют оборотные средства?

5. Направления классификации оборотных средств.
6. Как подразделяются оборотные средства по источнику их формирования?
7. Что относится к собственным и привлеченным оборотным средствам?
8. С какой целью осуществляется нормирование оборотного капитала?
9. Как определяется норматив производственных запасов?
10. Особенности расчета норматива незавершенного производства.
11. Какие виды производственных запасов создаются на предприятии?
12. Как определяется норматив готовой продукции на складе предприятия?
13. Как оценивается эффективность использования оборотного капитала?
14. Что показывает коэффициент оборачиваемости?
15. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

## ТЕМА 5. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

### СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Персонал предприятия** – это совокупность всех работников предприятия, обеспечивающих реализацию его функций. Это основной ресурс предприятия, от использования которого зависит эффективность функционирования предприятия.

Персонал предприятия по характеру участия в производственном процессе подразделяется на промышленно–производственный и непромышленный.

В зависимости от характера выполняемых функций выделяются следующие **категории промышленно–производственного персонала**: рабочие, руководители, специалисты, другие служащие (технические исполнители).

**Рабочие** непосредственно участвуют в производственном процессе. Они делятся на основные и вспомогательные. *Основные рабочие* осуществляют производство продукции, *вспомогательные* заняты обслуживанием производственных процессов. В современных условиях вследствие автоматизации и компьютеризации производства, использования гибких производственных систем и робототехнических комплексов основным содержанием деятельности рабочих становится наблюдение за оборудованием, его наладка, регулировка, ремонт, поэтому изменяется соотношение основных и вспомогательных рабочих.

**Руководители** – персонал, осуществляющий техническое, организационное и экономическое руководство производственным процессом и трудовым коллективом. Они подготавливают, принимают и реализуют управленческие решения. Это руководители предприятия (директор и его заместители, главный инженер, главный бухгалтер, главный экономист, главный энергетик и т.д.), руководители структурных подразделений (начальник отдела, бюро, сектора), линейные руководители (начальники участков, смен, цехов, производств, мастера).

**Специалисты** обеспечивают сбор и обработку всей управленческой информации, заняты выполнением экономических, бухгалтерских, технических и научно–исследовательских функций. Это инженеры, экономисты, нормировщики, бухгалтера, технологи, конструкторы.

**Другие служащие (технические исполнители)** – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся: работники канцелярии, секретари–

референты, декларанты, диспетчера, кассиры, табельщики, учетчики, старший кладовщик и др.

Персонал предприятия можно охарактеризовать с помощью количественных и качественных показателей. Количественные показатели связаны с оценкой численности работников, в том числе по категориям промышленно-производственного персонала. К качественным показателям относятся профессия, специальность и квалификация.

Под **профессией** понимается вид трудовой деятельности, требующий теоретических знаний и практических навыков. Понятие «**специальность**» определяет вид трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных навыков и знаний.

Например, профессия слесарь, специальность – слесарь механосборочных работ, слесарь контрольно-измерительных приборов; профессия токарь, а специальность – токарь–карусельщик, токарь–расточник и др.

**Квалификация** – это способность специалиста выполнять работу определенной сложности. Квалификация определяется теоретической подготовкой, зависящей от уровня образования, и опыта приобретаемого в практической деятельности. Каждая профессия требует своего сочетания теоретической подготовки и опыта. По уровню квалификации рабочие делятся на низкоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Для специалистов также можно выделить два вида квалификации в зависимости от:

- уровня образования: специалисты со средним специальным образованием; специалисты с высшим образованием; специалисты высшей квалификации, имеющие ученые степени (кандидата и доктора наук) или ученое звание (доцент, старший научный сотрудник, профессор);
- от полученной специальности: экономист, экономист-менеджер, инженер-механик, инженер-технолог, инженер-экономист и т.д.

Для характеристики уровня квалификации работников применяются тарифные разряды. Основными факторами, оказывающими влияние на квалификационный разряд, являются уровень образования конкретного работника и сложность работы, требующей соответствующей квалификации. Эти требования заложены в квалификационных характеристиках, предусмотренных квалификационными справочниками «Единый тарифно–квалификационный справочник работ и профессий» и «Квалификационный справочник должностей служащих».

Распределение работников предприятий Республики Беларусь по тарифным разрядам производится на основе Единой тарифной сетки, которая содержит диапазон тарифных разрядов от 1 до 27.

Уровень квалификации работников предприятий оценивается следующими тарифными разрядами:

- рабочих – с 1 по 8;
- специалист среднего уровня квалификации – с 7 по 10;
- специалистов высшего уровня квалификации – с 10 по 18;
- руководителей структурных подразделений – с 15 по 20;
- главные специалисты – с 15 по 20;
- линейные руководители – с 12 по 21;
- руководитель организации с 16 по 23.

Специфика предприятия, его размер, организационно–правовая форма и отраслевая принадлежность обуславливают требования к профессионально–квалификационному составу работников.

Структуру персонала предприятия характеризует соотношение численности отдельных категорий работников в их общей численности. Наибольший удельный вес в структуре кадров промышленных предприятий занимают рабочие.

К основным факторам, оказывающим влияние на структуру персонала, относятся: уровень механизации, автоматизации и компьютеризации производства; применение современных технологических процессов; использование новых видов энергии и материалов; формы организации производства и др.

Для обеспечения соответствия образовательного и квалификационного уровня работников требованиям современного производства постоянно совершенствуется система их подготовки и переподготовки. Причинами, вызывающими необходимость обучения персонала, являются: нехватка достаточно квалифицированных рабочих кадров, технологические изменения, требующие овладения новыми знаниями и переподготовки персонала, развитие рыночных отношений и потенциала работников, усиление конкуренции со стороны зарубежных фирм, обеспечение выпуска конкурентоспособной продукции и др.

Обучение может проводиться по следующим направлениям:

- вводное обучение для новых сотрудников;
- производственное обучение для овладения в кратчайший срок необходимыми методами работы;
- обучение на курсах с использованием тренажеров;

- наблюдающее обучение для улучшения знаний технических и административных аспектов работ;
- обучение руководящих работников и специалистов с целью совершенствования профессиональных знаний и управленческих навыков и повышения эффективности их работы;
- ротация – временное использование кадров на других постах;
- стажировки на зарубежных фирмах.

### **РАСЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Определение потребности в кадрах включает расчет численности как в целом по предприятию, так и по категориям промышленно – производственного персонала, определение дополнительной потребности и источников ее покрытия.

Численность работников в целом по предприятию определяется укрупненно, исходя из объема производства продукции ( $Q_{пл}$ ) и производительности труда в плановом периоде ( $ПТ_{пл}$ ) либо дифференцированно по категориям промышленно-производственного персонала.

Планирование численности персонала основано на установлении зависимости численности персонала и основных экономических показателей работы предприятия. Основными из них являются объем производства продукции и производительность труда. Определение плановой численности персонала ( $R_{пл}$ ) осуществляется по следующей формуле:

$$R_{пл} = R_{б} * K_o + (-) Э \text{ или } R_{пл} = Q_{пл} / ПТ_{пл},$$

где:  $R_{пл}$  – планируемая численность персонала в расчетном периоде, чел.;

$R_{б}$  – фактическая численность персонала в базисном периоде, чел.;

$K_o$  – индекс изменения объема производства;

$Э$  – изменение численности за счет повышения производительности труда, чел.

В качестве базисного выбирается календарный период, одноименный и предшествующий плановому, для которого известны все необходимые для расчета показатели.

Индекс изменения объема производства может определяться на основе стоимостных и натуральных показателей объема производства.

Как видно из приведенной формулы численность персонала изменяется прямо пропорционально изменению объема производства продукции и обратно

пропорционально изменению производительности труда. То есть, увеличение объема производства приводит к увеличению численности персонала, а рост производительности труда – к снижению.

Приведенный метод расчета используется в тех случаях, когда предприятие работает в условиях стабильного развития и стабильной экономической системы. В этих условиях по приведенной формуле можно планировать численность промышленно–производственного персонала предприятия в целом, либо численность работников отдельных категорий промышленно–производственного персонала, как правило, рабочих. В отдельных случаях подобным образом можно планировать численность и более мелких групп специалистов, например, численность персонала цеха.

Детальный расчет численности персонала по категориям производится по показателям трудоемкости производственной программы, нормам выработки, по числу рабочих мест, по нормам обслуживания и нормативам управляемости.

Для определения численности предварительно составляется баланс рабочего времени для каждой группы рабочих, имеющих один график работы и равную продолжительность очередных отпусков. Он разрабатывается с учетом режима работы предприятия и планируемых потерь рабочего времени.

Определение численности рабочих по профессиональным группам ( $Ч_{рj}$ ) на основании **трудоемкости** продукции, выполненных работ и оказанных услуг осуществляется по следующей формуле:

$$Ч_{рj} = Т_{пj} / (Т_{эj} * К_{внj}),$$

где  $Т_{пj}$  – трудоемкость производственной программы по  $j$ –му виду работ за расчетный период, нормо-час.;

$Т_{эj}$  – эффективный фонд рабочего времени одного работника  $j$ –ой профессии за расчетный период, час.;

$К_{внj}$  – средний коэффициент выполнения норм рабочими  $j$ –ой профессии.

Трудоемкость производственной программы за расчетный период определяется на основе существующих норм времени на отдельные работы и планируемого объема выполнения работ в натуральном выражении.

По данной методике определяется плановая численность, как правило, основных рабочих, в единичном и серийном производстве, отдельных специальностей вспомогательных рабочих.

Расчет численности рабочих **по нормам выработки** производится по формуле:



$$\mathbf{Чр} = \mathbf{Q} / (\mathbf{Вн} * \mathbf{Квн}),$$

где: **Q** – планируемый объем выполнения работ в натуральном выражении (шт., тн., л. м<sup>2</sup>), **Вн** – норма выработки в плановом периоде, шт./чел.

Данный метод определения численности рабочих применяется во внутри-производственных подразделениях предприятия, выпускающих однородную продукцию.

Расчет численности персонала **по числу** имеющихся **рабочих мест** используется в тех случаях, когда труд персонала не нормируется и не зависит от объективно измеряемых параметров. Для определения плановой численности персонала используется следующая формула:

$$\mathbf{Чр} = \mathbf{М} * \mathbf{Ксм} * \mathbf{Ксп},$$

где: **М** – число рабочих мест;

**Ксм** – коэффициент сменности работы рабочих мест;

**Ксп** – коэффициент списочного состава, определяемый как отношение номинального фонда рабочего времени в днях к фактическому числу рабочих дней.

Подобный метод используется для планирования численности основных рабочих в поточном производстве, отдельных специальностей вспомогательных рабочих, например, дежурных специалистов и, в некоторых случаях руководителей, например, линейных руководителей производственных подразделений (цехов и участков, начальников смен).

Планирование численности персонала **по нормам обслуживания** осуществляется по следующей формуле:

$$\mathbf{Чр} = \mathbf{Об} * \mathbf{Ксм} * \mathbf{Ксп} / \mathbf{Но},$$

где: **Об** – число обслуживаемых объектов;

**Но** – норма обслуживания, количество объектов одновременно обслуживаемых одним специалистом.

Таким образом, определяется численность основных рабочих в высокоавтоматизированном производстве при многостаночной работе; вспомогательных рабочих (наладчиков, слесарей – ремонтников, уборщиков и т.д.).

Численность основных рабочих, обслуживающих автоматизированный процесс или сложный агрегат, определяется по формуле:

$$\mathbf{Ч} = \mathbf{Аг} * \mathbf{Ноб} * \mathbf{Ксм} * \mathbf{Ксп},$$

где: **Аг** – количество агрегатов;

**Ноб** – норма обслуживания, т.е. количество рабочих, обслуживающих один агрегат, чел.

Планирование численности руководящих работников, специалистов и других служащих производится на основе типовой схемы управления предприятием и нормативов управляемости. Расчеты ведутся по каждой управленческой функции, исходя из важнейших факторов, влияющих на объем работы, связанной с выполнением той или иной функции. Нормативы разрабатываются и по отдельным видам работ (учетные, графические, вычислительные и др.) по должностям специалистов и служащих (конструкторы, технологи, бухгалтеры). Затем составляется штатное расписание, которое отражает специфику управления предприятием.

Общая численность работников определяется путем суммирования численности по всем категориям промышленно – производственного персонала.

В практике учета и планирования персонала различают явочный, списочный и среднесписочный составы.

Явочная численность определяет количество работников, которые в плановом периоде должны выходить на работу. В списочный состав включаются все работники, числящиеся на предприятии, как явившиеся на работу, так и находящиеся в командировках, отпусках, занятые выполнением государственных обязанностей, отсутствующих по болезни. Списочная численность работников постоянно меняется в связи с их приемом и увольнением и может быть определена только на конкретную дату. Поэтому для определения численности работников за определенный период (месяц, квартал, год) производится расчет среднесписочной численности путем деления суммы списочного состава за все дни месяца (включая праздничные и выходные дни) на число календарных дней в месяце. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется как сумма среднемесячной численности за рассматриваемый период, деленная на число месяцев.

Одним из количественных показателей, характеризующих персонал предприятия и его движение, является текучесть кадров, которая определяется по формуле:

$$Тк = (Чп - Чу) * 100 / Чср,$$

где: **Чп** – число принятых в течение планового периода работников, чел.;

**Чу** – число уволенных в течение планового периода работников, чел.;

**Чср** – среднесписочная численность персонала за плановый период, чел.

Высокая текучесть кадров приводит к большим потерям рабочего времени и свидетельствует о слабой мотивации персонала, неудовлетворенности работников условиями труда, а низкая текучесть замедляет приход новых работников, отвечающих требованиям современного производства.

## ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Производительность труда** – это результативность полезного конкретного труда, которая характеризует эффективность целесообразной производственной деятельности работников предприятия за определенный промежуток времени (час, день, месяц, год). Производительность труда является одним из основных показателей оценки эффективности предприятия.

В общем виде производительность труда измеряется количеством продукции (работ, услуг), произведенных в единицу рабочего времени, либо затратами рабочего времени на единицу продукции (работ, услуг).

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются:

- выработка продукции на единицу времени;
- трудоемкость единицы продукции.

**Выработка продукции на одного среднесписочного работника** за единицу времени определяется по формуле:

$$ПТ = Q / Ч_{ср},$$

где **ПТ** – производительность труда (выработка) на предприятии, руб./чел., шт./чел., норма-час./чел.;

**Q** – объем произведенной продукции в расчетном периоде, руб., шт., нормо-часы;

**Ч<sub>ср</sub>** – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.

Для оценки производительности труда в производственных подразделениях применяются следующие методы ее измерения: натуральный, трудовой и стоимостной.

**Натуральные измерители** (штуки, тонны, литры и т.д.) объема произведенной продукции применяются для оценки производительности труда в подразделениях, выпускающих однородную продукцию. Они просты и наглядны, наиболее объективно характеризуют рост производительности труда, однако область их применения ограничена. Натуральные измерители не могут использоваться в многономенклатурном производстве, так как не позволяют определить общий объем выпуска продукции.

Разновидностью натуральных измерителей являются условно - натуральные измерители. При этом методе для определения общего объема товарной продукции всю номенклатуру выпускаемой продукции приводят к определен-

ному виду с помощью коэффициентов перевода. Примером условно–натуральных измерителей является определение объема производства продукции в машино–комплектах, в тракторах определенной модели, в условных автомобилях.

**Трудовые измерители** основаны на определении объема производства в нормо-часах. Они используются для оценки производительности труда во внутрипроизводственных подразделениях.

Данный метод измерения производительности труда имеет определенные недостатки:

- при сравнении объемов производства планируемого и базового периодов возникает необходимость приведения их в сопоставимый вид, так как нормы времени периодически пересматриваются в связи с внедрением прогрессивных технологических процессов, новых методов организации труда и производства, что затрудняет его применение;
- не учитывает сложность и качество труда;
- трудно достичь равнонапряженности норм;
- охват нормированием рабочих, находящихся на повременной оплате труда.

Наиболее распространенным измерителем производительности труда является **стоимостной**, который позволяет определить общий объем производства в денежном выражении. При данном методе производительность труда может определяться по товарной, валовой и реализованной продукции.

К товарной продукции относятся готовая продукция и полуфабрикаты собственного изготовления, предназначенные для реализации на сторону, а также работы промышленного характера.

Валовая продукция характеризует весь объем выполненных работ, включает товарную продукцию и изменение остатков незавершенного производства за расчетный период.

К реализованной продукции относится товарная продукция, отгруженная или оплаченная в расчетном периоде.

Расчет производительности труда производится на один человеко–год (среднегодовая выработка), человеко–месяц (среднемесечная), человеко–день (среднедневная) и человеко–час (среднечасовая).

Для измерения динамики используется индексный метод, основанный на сопоставлении производительности за разные календарные периоды. Основными индексами являются рост и прирост производительности труда. Рост производительности труда определяется так:

$$I_{пт} = ПТф * 100 / ПТб,$$

где: **I<sub>пт</sub>** – индекс роста производительности труда, %;

**ПТф** – производительность труда в текущем периоде;

**ПТб** – производительность труда в базисном периоде.

Производительность труда может также оцениваться по трудоемкости продукции, которая характеризует затраты живого труда на производство одного изделия в единицах времени (часы, минуты).

Различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость. Нормативная трудоемкость определяется на основе прогрессивных норм и нормативов, плановая учитывает изменение трудоемкости в связи с внедрением инноваций. Фактическая трудоемкость отражает фактически затраченное время на производство продукции.

Между снижением трудоемкости и ростом производительности труда существует следующая зависимость:

$$Р_{пт} = 100 * Ст / ( 100 - Ст),$$

где: **Р<sub>пт</sub>** – рост производительности труда, %;

**Ст** – снижение трудоемкости, %.

Производительность труда имеет важное значение в экономике предприятия. Рост производительности состоит в сокращении затрат живого труда на производство единицы продукции. Повышение производительности труда является одним из важнейших показателей развития предприятия, будучи основным источником расширения производства. Она оказывает значительное влияние на конечные результаты деятельности предприятия, такие как рост объема выпуска продукции (работ, услуг), снижение ее себестоимости, увеличение прибыли, повышение эффективности использования основного и оборотного капитала и ряд других экономических показателей.

### **ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

Возможности повышения производительности труда определяются факторами и резервами роста производительности труда.

Под факторами роста производительности труда понимаются количественные и качественные изменения в технике, технологии, в организации производства, которые, преобразуя процесс труда, способствуют повышению его производительности.

Можно выделить следующие группы факторов:

**1.** Внедрение инноваций, направленных на повышение технического уровня производства. Это механизация, автоматизация, компьютеризация про-

изводства, внедрение прогрессивных технологических процессов, применение новых видов материалов, совершенствование конструкций изделий.

**2.** Внедрение инноваций в сфере управления, организации производства и труда. К этой группе факторов можно отнести создание автоматизированных рабочих мест (АРМ) руководителей и специалистов, создание в системе управления предприятием рыночных структур, повышение квалификации и мотивации персонала, внедрение автоматизированных систем управления, многостаночного обслуживания и т.д.

**3.** Изменение структуры и объема производства. Позволяет добиться роста производительности труда за счет выпуска менее трудоемкой продукции, увеличения доли покупных изделий, полуфабрикатов и кооперированных поставок, диверсификации производства и т.д.

**Резервы роста производительности труда** – это внутренние потенциальные возможности повышения производительности труда, которые могут быть использованы в планируемом периоде без значительных капитальных вложений. Их можно классифицировать:

- в зависимости от места возникновения на: резервы основного производства, резервы вспомогательного и обслуживающего производства и резервы управления;
- по оценочным показателям на: резервы снижения трудоемкости и резервы рабочего времени.

К **резервам снижения трудоемкости** продукции относятся совершенствование конструкции и эксплуатационных свойств выпускаемых машин, оборудования, приборов; приобретение в лизинг прогрессивного оборудования, повышение квалификации рабочих, внедрение многостаночного обслуживания, научной организации труда, увеличение норм и зон обслуживания, применение более современных методов управления, планирования, системы материального стимулирования и т.д.

**Резервы рабочего времени** связаны с сокращением потерь рабочего времени: ликвидацией внутрисменных и целодневных простоев по организационно – техническим причинам (неисправность оборудования, отсутствия электроэнергии, материалов и инструмента и др.); снижением брака; ликвидацией внутрисменных и целодневных потерь рабочего времени из-за нарушений трудовой дисциплины; сокращением невыходов на работу по болезни, с разрешения администрации и т.п.

Влияние данных факторов на производительность труда связана с экономией затрат труда и уменьшением численности промышленно-

производственного персонала при работе в новых условиях по сравнению с базисным периодом.

Прирост производительности труда за счет внедрения инноваций определяется по формуле:

$$ПТ = \Delta / (Ч_{ппп} + \Delta),$$

где  $\Delta$  – возможное увеличение (уменьшение) численности промышленно-производственного персонала в целом под действием факторов роста производительности труда, чел.;

$Ч_{ппп}$  – численность промышленно-производственного персонала, рассчитанная на плановый объем производства продукции при сохранении базисной выработки (исходная численность), чел.;

При определении прироста производительности труда за счет отдельных факторов в числителе дроби ставится возможная экономия численности работающих за счет влияния соответствующего фактора.

### ***Контрольные вопросы к теме №6***

1. Дайте характеристику персоналу предприятия.
2. Перечислите категории промышленно – производственного персонала.
3. Как подразделяются рабочие?
4. Какие сотрудники относятся к руководящим работникам, специалистам?
5. Какие функции выполняют служащие?
6. Что понимается под профессией?
7. Чем профессия отличается от специальности?
8. Для каких целей квалификационный разряд используется?
9. На основании какого документа производится распределение работников по квалификационным разрядам?
10. Что характеризует производительность труда?
11. Какие показатели используются для оценки уровня производительности труда?
12. Почему предприятию необходимо повышать производительность труда?
13. Какие измерители применяются для оценки производительности труда?
14. Как можно повысить производительность труда на предприятии?
15. Чем отличаются факторы и резервы роста производительности труда?

## **ТЕМА 6. ОПЛАТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ПРИНЦИПЫ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

Решение проблемы повышения производительности труда во многом зависит от материальной заинтересованности работников предприятия, которая сводится к увеличению их доходов. Особая, центральная роль в структуре доходов работника принадлежит заработной плате. Она и в настоящее время и в ближайшие годы остается для подавляющего большинства работников основным источником доходов, а значит, заработная плата и в перспективе будет наиболее мощным стимулом повышения результатов труда и производства в целом.

Заработная плата имеет правовой и экономический аспекты. Юридическое понятие заработной платы дано в статье 57 Трудового кодекса Республики Беларусь. В соответствии с данной статьей «заработная плата – вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время».

Как социально-экономическая категория заработная плата требует рассмотрения с точки зрения ее роли и значения как для работника, так и для работодателя. Для работника заработная плата – главная и основная статья его личного дохода, средство воспроизводства и повышения уровня благосостояния его самого и его семьи, а отсюда и стимулирующая роль заработной платы в результатах труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя заработная плата работников – это расходуемые им средства на использование привлекаемой по найму рабочей силы, что составляет одну из основных статей расхода в себестоимости производственных товаров и услуг. При этом работодатель, естественно, заинтересован в возможном снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, хотя в то же время может оказаться целесообразным увеличить расходы на рабочую силу в целях повышения ее качественного уровня, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет стимулирования трудовой и творческой инициативы работников.

Поскольку заработная плата выплачивается в основном в денежной форме, изменение цен на товары широкого потребления и услуги, ставок налогов



может изменить ее реальное содержание. В связи с этим различают *минимальную, номинальную и реальную* заработную плату.

**Минимальная заработная плата** (месячная и часовая) – государственный минимальный социальный стандарт в области оплаты труда за работу в нормальных условиях при выполнении установленной (месячной или часовой) нормы труда.

**Номинальная (или денежная) заработная плата** – это количество денег, полученных работником за выполненную работу.

**Реальная заработная плата** определяется тем количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Величина реальной заработной платы зависит от ряда факторов. Во-первых, это величина номинальной заработной платы. Во-вторых, на ее величину влияет уровень цен на потребительские товары и услуги. Если денежная плата остается неизменной, а цены растут, то это равносильно снижению зарплаты. Если же цены снижаются, то это означает повышение зарплаты. В-третьих, величина реальной заработной платы зависит от наличия в магазинах достаточного количества товаров, соответствующих спросу населения. Если цена не меняется, но товаров нет, то дефицит также равносильно снижению зарплаты. В-четвертых, минимальная заработная плата не должна быть ниже уровня физиологического прожиточного минимума.

В условиях рыночной экономики заработная плата выполняет ***стимулирующую, производственную и регулирующую функции***. ***Стимулирующее*** назначение заработной платы состоит в том, чтобы создать материальную заинтересованность в индивидуальных и коллективных результатах труда, повышении эффективности производства товаров и услуг, улучшении качественных показателей работы.

***Производственная*** функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи.

***Регулирующее*** назначение заработной платы заключается в ее воздействии на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численности работников и уровень их занятости.

Важнейшей задачей предприятия в современных условиях является усиление стимулирующей функции заработной платы.

Среди многообразия факторов повышения стимулирующей роли заработной платы доминирующее значение имеют внутренние факторы, т. е. организация оплаты труда. Вся деятельность предприятия в области опла-

ты труда осуществляется на основе научно обоснованных принципов. *К числу наиболее характерных принципов относятся:*

- дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работников и условий труда;
- самостоятельность предприятий в вопросах организации и оплаты труда;
- соответствие уровня заработной платы реальным результатам труда;
- постоянный рост номинальной заработной платы;
- материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов труда;
- минимальные гарантии размеров оплаты труда;
- обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы;
- материальная ответственность за выполнение трудовых обязанностей.

### **ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА**

В современном понимании формы и системы оплаты труда можно определить как организационно-экономические механизмы соотнесения затрат и результатов труда работника с размером причитающейся ему заработной платы.

Различают формы заработной платы: сдельную и повременную.

При **сдельной оплате** труда заработная плата работнику (или их группе) начисляется за каждую единицу изготовленной продукции (изделий) или выполненной работы (выраженной в производственных операциях, штуках, килограммах, кубических метрах и т.д.). При **повременной** – по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время.

Каждая форма заработной платы в соответствии с принципами построения подразделяется на системы.

Под **системой оплаты труда** понимается способ исчисления размера заработной платы, которая подлежит выплате работнику за результаты затраченного им общественно-необходимого труда.

В зависимости от особенностей технико-организационных условий и задач, стоящих перед предприятием, применяются следующие **системы сдельной формы**: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, и аккордная.

По способам начисления заработной платы системы оплаты труда делятся на **индивидуальные**, при которых заработная плата начисляется каждому рабо-

чему в отдельности, и **коллективные**, при которых заработная плата начисляется бригаде.

В основе сдельных систем лежит сдельная расценка, выражающая размер заработной платы по каждой работе или операции за единицу продукции. Сдельные расценки ( $P_c$ ) определяются, исходя из норм выработки ( $B_n$ ) или норм времени ( $t$ ) по формулам:

$$P_c = Cч / B_n \text{ или } P = Cч \times t,$$

где  $Cч$  – часовая тарифная ставка, соответствующая разряду, к которому отнесена данная работа, руб.

В массовом и крупносерийном производствах применяются преимущественно нормы выработки, а в индивидуальном и мелкосерийном – нормы времени.

При бригадной оплате труда сдельная расценка устанавливается суммарно за всю выполненную работу, а затем бригадный заработок распределяется с учетом вклада каждого.

Основой сдельной оплаты труда является **прямая сдельная система**, при которой заработок рабочего при индивидуальной оплате прямо пропорционален количеству изготовленной продукции и определяется как произведение количества продукции на сдельную расценку. При этом расценка за единицу выработанной продукции не изменяется в зависимости от выполнения норм выработки. Разновидностью сдельной оплаты труда является **сдельно-премиальная** система оплаты труда, при которой заработок складывается из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение качественных и количественных показателей. Размер премии устанавливается в процентах от основного заработка.

**Сдельно-прогрессивная** система предусматривает оплату изготовленной продукции в пределах норм по прямым сдельным расценкам, а оплату продукции сверх норм – по повышенным расценкам.

**Косвенно-сдельная система** оплаты труда применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих. Заработная плата этой категории работников устанавливается в зависимости от результатов труда, обслуживаемых ими основных рабочих, бригад, участков. По этой системе может оплачиваться труд наладчиков станков, рабочих, занятых на внутризаводском транспорте и обслуживании оборудования. Определение заработной платы вспомогательных рабочих производится по сдельным расценкам по каждому объекту обслуживания на единицу работы, выполняемой основными рабочими.

Особой разновидностью сдельной формы является **аккордная** оплата труда, при которой время выполнения и оплата устанавливаются не по отдельным операциям, а по всей работе в целом и распределяются по исполнителям в соответствии с вкладом каждого. Эта система применяется в исключительных случаях, когда работы носят срочный и неотложный характер.

**Повременная форма** заработной платы предусматривает оплату труда в зависимости от затраченного времени и тарифной ставки. Она применяется там, где экономически нецелесообразно детально нормировать и учитывать труд, где выработка определяется принятым технологическим режимом и главным является высокое качество продукции.

**Повременная плата** подразделяется на два вида – **простую повременную** и **повременно-премиальную**. При простой повременной заработок определяется произведением тарифной ставки работника и отработанного времени. Специалисты и служащие получают должностной оклад, а рабочий – тарифную ставку.

При повременно-премиальной системе работник к окладу и тарифной заработной плате может получить премию за достижение определенных количественных и качественных показателей. Эта система материально заинтересовывает в повышении количества и качества труда.

Оплата труда специалистов и других служащих имеет свои особенности. Их труд, как правило, не может нормироваться и поэтому оплачивается повременно за выполнение определенного круга обязанностей на основе штатного расписания. В целях более полного учета в должностных окладах различий квалификации, сложности и ответственности выполняемых работ установлено квалификационное категорирование. Категории присваиваются персонально каждому специалисту и отражают степень фактической квалификации, результативность его труда, уровень деловых качеств, умение самостоятельно и творчески выполнять порученную работу. Квалификационные категории устанавливаются на основе аттестации.

Для усиления личной заинтересованности в достижении высоких показателей в работе предприятия применяются различные виды премирования. Предприятия сами разрабатывают и утверждают положение о премировании.

Для всех категорий работников премирование осуществляется в зависимости от роста прибыли, снижения себестоимости, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышения технического уровня и качества выпускаемой продукции.

Основные виды доплат и надбавок перечислены в Трудовом кодексе, нормативных документах Правительства Республики Беларусь. К ним относятся надбавки за высокое профессиональное мастерство, доплаты: за ненормированный рабочий день; за руководство бригадой; за совмещение профессий (должностей); расширение зоны обслуживания (увеличение объема выполняемых работ) или выполнение обязанностей временно отсутствующего работника; за работу в сверхурочное время в государственные праздники, праздничные и выходные дни. Государство устанавливает их минимальный размер.

Они делятся на компенсационные и стимулирующие. Компенсационные определяются предприятием самостоятельно, но не ниже размеров, установленных правительством. Стимулирующие выплаты определяются самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств.

### **ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА**

**Тарифная система** – это совокупность нормативных актов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование размеров заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от тяжести, сложности, интенсивности труда и уровня квалификации, а также особенностей видов работ, производств, в которых заняты работники. Основными элементами, составляющими тарифную систему, являются: ***тарифные сетки, тарифные ставки и тарифно-квалификационные справочники.***

**Тарифная сетка** представляет собой совокупность квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, с помощью которых определяются размеры тарифных ставок и окладов, т.е. устанавливается зависимость оплаты труда от квалификации работников, сложности выполняемых работ и уровня управления.

Тарифные коэффициенты характеризуют соотношения квалификационного уровня работников по разрядам и показывают во сколько раз тарифные ставки последующих разрядов выше ставки первого.

**Тарифные ставки** определяют величину оплаты труда работника соответствующего квалификационного разряда за единицу времени (час, день, месяц). На основе тарифных коэффициентов и тарифной ставки первого разряда осуществляется дифференциация тарифных ставок (окладов) по разрядам, по признаку сложности выполняемых работ и квалификации работников. Учет в заработной плате других факторов ее дифференциации – условий, тяжести, напряженности труда, значимости сферы его приложения, отраслевых особенностей, количественных и качественных результатов индивидуального и коллек-

тивного труда осуществляется посредством других элементов организации заработной платы. По отношению к ним тарифная ставка (оклад) как оплата за норму труда является основой формирования всей заработной платы.

Республиканские тарифы оплаты труда определяются в соответствии с Единой тарифной сеткой работников Республики Беларусь, Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих, Квалификационным справочником должностей служащих для всех отраслей экономики (КДС) и тарифной ставкой первого разряда, устанавливаемой Советом Министров Республики Беларусь.

Единая тарифная сетка (ЕТС) имеет следующие тарифные разряды и тарифные коэффициенты (таблица 5).

*Таблица 5*

**Значение тарифных коэффициентов**

<b>Тарифный разряд</b>	<b>Тарифный коэффициент</b>	<b>Тарифный разряд</b>	<b>Тарифный коэффициент</b>	<b>Тарифный разряд</b>	<b>Тарифный коэффициент</b>
1	1,0	9	2,32	17	3,98
2	1,16	10	2,48	18	4,26
3	1,35	11	2,65	19	4,56
4	1,57	12	2,84	20	4,88
5	1,73	13	3,04	21	5,22
6	1,90	14	3,25	22	5,59
7	2,03	15	3,48	23	5,98
8	2,17	16	3,72		

Единая тарифная сетка для коммерческих организаций имеет рекомендательный характер.

**Тарифно-квалификационные справочники** работ и профессий рабочих представляют собой систематизированные перечни. В них сформулированы необходимые квалификационные характеристики и требования, предъявляемые к рабочим, выполняющим различные по содержанию, степени сложности и профилю работы; в отношении производственных навыков, профессиональных знаний, приемов труда, умения организовать рабочее место, а также с учетом характера ответственности, лежащей на работнике за правильное выполнение работы.

Тарифно-квалификационные справочники предназначены для тарификации работ и присвоения разрядов рабочим. При их помощи производится тарификация с 1-го по 8-й разряд, что позволяет оценивать сложность той или иной профессии одним и тем же измерителем – номинальной величиной разряда.

Тарифно-квалификационные требования к служащим определяются исходя из Квалификационного справочника должностей служащих.

Механизм регулирования заработной платы в условиях рыночных отношений должен основываться на сочетании государственного и договорного регулирования. Система регулирования оплаты труда представлена на рисунке 6.

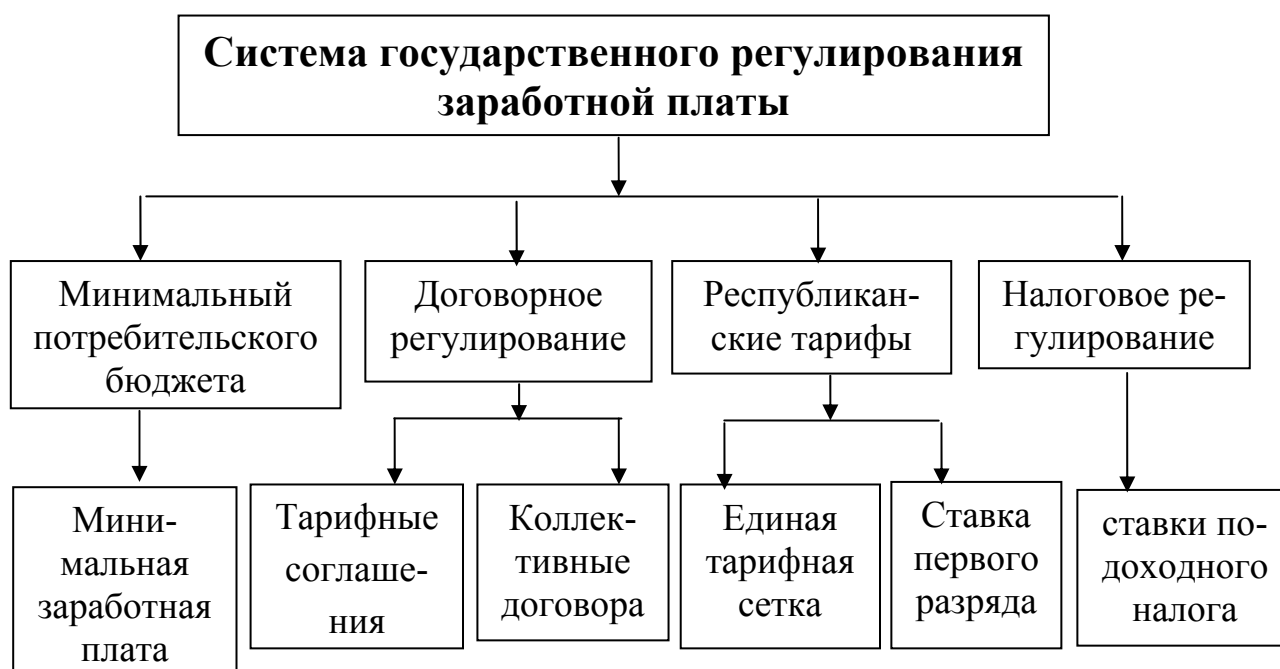
*Одной из основных задач государственного регулирования является установление минимальной заработной платы, тарифной ставки 1-го разряда и тарифных коэффициентов.* Договорное регулирование заработной платы включает применение общего, отраслевых (тарифных) соглашений, коллективных и трудовых договоров.

Размер минимальной заработной платы определяется, исходя из минимального потребительского бюджета, который представляет собой минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья, а бюджет прожиточного минимума – стоимостную величину прожиточного минимума.

Величина бюджета формируется нормативным методом на основе системы потребительских корзин. Потребительская корзина – набор товаров и услуг, жизненно необходимых для человека: питание, одежда и обувь, белье, предметы культурно-бытового назначения, предметы санитарии, гигиены, лекарства, оплата жилья, коммунальные услуги, бытовые услуги, транспорт.

Индексация заработной платы осуществляется в связи с инфляцией, а также при несвоевременной ее выплате в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством. Это производится в том случае, если индекс потребительских цен, исчисленный нарастающим итогом с момента предыдущей индексации, превышает 5% порог.

Индексация заработной платы может осуществляться в виде единовременного пересмотра размеров оплаты труда (ставок, окладов).



*Рис.6. Государственное регулирование заработной платы*

### ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

В современный период выделяют 3 основных типа организации заработной платы: американский, японский и западноевропейский.

Развитие новых форм организации и мотивации труда в американской промышленности сопровождается совершенствованием методов материального стимулирования. Каждая компания, исходя из своих специфических условий функционирования и потребностей, для повышения эффективности производства внедряет разные системы и формы оплаты труда. Однако общим для всех является широкое использование повременной оплаты, усиление стимулирующей роли тарифной заработной платы, которая наряду со своей основной задачей – повышение квалификации работников должна стимулировать рост производительности труда и качества продукции.

В американском типе организации заработной платы, прежде всего, опираются на оценку самих работ, а также некоторые требования к исполнителю для их выполнения.

В процессе поиска путей повышения эффективности системы материального стимулирования американскими специалистами была разработана система «оплаты за квалификацию». Сущность этой системы состоит в том, что уровень оплаты труда зависит не от сложности труда, но и от набора профессий (специальностей), которые работник способен использовать в своей деятельности. В данном случае ему платят и за работу и за знания.



Эта система предусматривает прибавку к заработной плате в размере от 25 до 30% от фонда оплаты труда работника при освоении им каждой новой специальности и использовании ее в работе. Механизм этой системы включает понятие «единица квалификации», которая определяет сумму знаний, умений, навыков, необходимых для выполнения новой, дополнительной работы и получения очередной надбавки. Разработано около 19 таких единиц. Введены специальные процедуры определения часовых ставок и размеров прибавок к заработной плате по мере овладения работником новой специальностью.

Главным недостатком такой системы является резкий рост расходов на обучение персонала, а основными преимуществами – обеспечение мобильности рабочей силы внутри предприятия благодаря ротации рабочих мест, удовлетворенность трудом, снижение текучести кадров, сокращение потерь рабочего времени, рост производительности труда (30–50%) и качества продукции.

Особенность японского типа организации заработной платы в том, что в ней на первом плане работники, их качества – возраст, стаж работы, занимаемый статус и должность, образовательный уровень, преданность фирме и т.п. Эта специфика, скорее всего, обусловлена национальными традициями системы пожизненного найма.

Ежегодное повышение заработной платы дифференцировано по уровню статуса. Чем выше статус, тем выше проходит график повышения выплат по выслуге лет (или возрасту).

В других случаях, когда уровень оплаты определяется целиком уровнем должности, число ступеней равно пяти или шести для разовых рабочих, но диапазон нормативов заработной платы очень широк. Заработная плата повышается ежегодно в соответствии с увеличением стажа работы и дифференцированием по уровням должностей. На тех же принципах построена система оплаты, когда она определяется уровнем статуса.

Даже в пределах одного статуса размер заработной платы зависит от личных качеств и проявленного отношения к труду. Это служит стимулом для работников. Разница невелика, но так как дается она ежегодно, то совокупное увеличение может стать значительным, хотя в размерах одного статуса оно ограничено.

В большинстве же западноевропейских стран используются элементы как американского типа организации заработной платы, так и японского, в связи с чем западноевропейский тип называют переходным, или промежуточным.

Однако из крупных западноевропейских стран только во Франции размер государственного минимума заработной платы непосредственно увязан с ин-

дексом цен на потребительские товары. Этот минимум повышается в тех случаях, когда месячный индекс цен возрастает в течение двух месяцев на 2%.

Установление уровня оплаты труда во Франции осуществляется в соответствии с ситуацией на рынке труда и ему предшествует оценка рабочего места, в процессе которой составляется точный перечень рабочих мест с указанием содержания и условий работы, выделяются ключевые рабочие места, определяются квалификационные требования. Размер заработной платы для различных категорий персонала устанавливаются на основе учета минимальной заработной платы в отрасли и на аналогичных по профилю предприятиях. Структура заработной платы разрабатывается исходя из квалификационных требований к работникам и установленного уровня оплаты труда. Ее составляющими элементами, выделяемыми в коллективных договорах, являются:

- заработная плата, обеспечивающая достижение прожиточного минимума (с учетом оплаты квартиры, домашних расходов, а также затрат на содержание автомобиля, отдых и др.);

- социальные выплаты (в страховые кассы);
- доплаты (по условиям договора с работником об участии в прибылях).

Возможными дополнительными формами вознаграждений являются:

- премии за рацпредложения, производительность труда;
- выплаты за участие в сбыте продукции, снижении себестоимости, выполнении работ в намеченные сроки;
- надбавки за личные достижения в труде, дисциплину и инициативу.

Управление структурой заработной платы заключается в определении соотношения гарантированного и возможного заработков для однородных профессий и специальностей, в выборе видов дополнительного вознаграждения.

### ***Контрольные вопросы к теме №7***

1. Дайте определение понятию заработная плата.
2. Какие виды заработной платы Вы знаете?
3. Чем номинальная заработная плата отличается от реальной заработной платы?
4. Какие функции выполняет заработная плата?
5. В чем выражается стимулирующая функция заработной платы?
6. В чем заключается воспроизводственная функция заработной платы?
7. Перечислите основные принципы организации оплаты труда.
8. Какие принципы свойственны переходной экономике?

9. В чем особенность сдельной формы оплаты труда?
10. На какие системы подразделяется сдельная форма оплаты труда?
11. В чем отличие повременной формы оплаты труда?
12. Какие системы присущи повременной форме?
13. Что представляет собой единая тарифная сетки и сфера ее применения?
14. Какие нормативные документы составляют тарифную систему?
15. Для чего применяются тарифно–квалификационные справочники?

## ТЕМА 7. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

### Сущность, цели и задачи планирования

В условиях рыночной экономики планирование занимает важное место в системе внутрифирменного управления.

*Планирование представляет собой процесс разработки, обоснование, организацию выполнения и контроль за выполнением планов.* Это непрерывный процесс определения целей и способов их достижения, а также оценки возможного влияния принимаемых решений на конечные результаты деятельности фирмы.

Цель планирования заключается в повышении производительности и эффективности работы посредством:

- целевой ориентации и координации всех событий на предприятии;
- выявления рисков и снижения их уровня;
- разукрупнения и упрощения процессов;
- повышения гибкости, приспособляемости к изменениям.

*Главной задачей планирования является обеспечение успешного функционирования и развития предприятия.*

Все цели, способствующие успешному функционированию и развитию предприятия, можно сгруппировать по трем направлениям.

1. **Материальные цели** – это выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке.

2. **Стоимостные (монетарные) цели** – это ожидаемые в будущем финансовые результаты (чистая текущая стоимость, прибыль, рентабельность собственного капитала, увеличение рыночной стоимости предприятия). Стоимостные цели могут характеризоваться абсолютными и относительными показателями (прибыль и рентабельность капитала).

3. **Социальные цели** – обуславливают модель поведения по отношению к персоналу и обществу в подсистемах самого предприятия и внешней среде. Они могут иметь денежное и не денежное выражение: уровень доходов персонала; интересная работа; культура производства; имидж предприятия; защита окружающей среды.

## ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

Планирование на предприятии основывается на принципах, определяющих характер и содержание плановой деятельности, обеспечивающих единообразие требований, предъявляемых к разработке планов. Соблюдение этих принципов создает предпосылки для успешного функционирования и развития предприятия.

В зависимости от принятой в государстве политики регулирования экономических процессов принципы можно сгруппировать по двум направлениям: общие и частные. **Общие** – применимы как в планово-регулируемой, так и в рыночной экономике, **частные** – свойственны только одной из них.

К **общим принципам планирования** относятся принципы комплексности, единства, непрерывности, сбалансированности.

**Принцип комплексности** означает охват планом всех сторон деятельности предприятия – цели, ресурсы, функциональные сферы деятельности, природопользования.

**Принцип единства** предполагает разработку общего или сводного плана развития предприятия. Единство планов – это общность экономических целей и взаимодействие различных подразделений предприятия на горизонтальном и вертикальном уровнях управления. Внутрипроизводственное планирование по своему назначению является основой соблюдения единства планов на уровне предприятия.

**Принцип непрерывности** – сочетание и преемственность стратегических, тактических и текущих планов. В организационном отношении это означает непрерывность самого процесса планирования, а также их увязку по принципу прямой и обратной связи. Стратегический план служит основой для разработки тактического плана, на базе которого разрабатывается текущий план. Анализ выполнения текущего плана используется для корректировки стратегического плана.

**Принцип сбалансированности** означает поддержание пропорций между производством и потреблением, с одной стороны, производством и материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами – с другой.

Структурные преобразования, происходящие в национальной экономике, вызвали необходимость использования в процессе планирования *принципов рыночной экономики. Это принципы гибкости, точности, участия, координации и интеграции, монетарности.*

**Гибкость** означает, что система планирования должна быстро приспосабливаться к изменениям внутренней и внешней среды предприятия. Это достигается путем разработки разных вариантов планов: минимальных, максимальных и оптимальных.

**Принцип точности** планов определяется многими как внутрифирменными факторами, так и внешним ее окружением. Степень точности зависит от периода планирования. При стратегическом планировании ставятся цели и определяются пути их достижения, составляются укрупненные расчеты. Более высокая степень точности планов достигается при текущем и оперативном планировании.

**Принцип участия** предполагает привлечение широкого круга работников предприятия к разработке планов.

**Принцип координации** устанавливает, что деятельность подразделений одного уровня следует планировать не только одновременно, но и во взаимозависимости с другими. Неважно, где возникают проблемы, решать их следует совместно с остальными.

**Принцип интеграции** предполагает взаимоувязку планов на всех уровнях внутрипроизводственного планирования.

Сочетание принципов координации и интеграции дает известный **принцип холизма**, согласно которому, чем больше элементов и уровней в системе, тем выгоднее планировать одновременно и во взаимозависимости. Эта концепция планирования «сразу всеми» противостоит последовательному планированию как сверху вниз, так и снизу вверх.

**Принцип монетарности** заключается в том, что вся система планирования должна быть нацелена на достижение оптимального дисконтированного финансового результата и поддержание постоянной ликвидности предприятия. Дисконтированный финансовый результат (чистая текущая стоимость) представляет собой сумму всех дисконтированных превышений поступлений денежных средств над выплатами.

Под методом планирования *понимают конкретный способ, технический прием, с помощью которого решается какая-либо проблема планирования, рассчитываются числовые значения показателей прогнозов, программ и планов*. По оценкам ученых, насчитывается свыше 150 различных методов. В качестве основных на практике используется лишь 15–20. Развитие информационных технологий создает возможность расширения круга используемых методов прогнозирования и планирования, их совершенствования.

По степени формализации методы экономического прогнозирования (планирования) можно подразделить на *интуитивные* и *формализованные*.

**Интуитивные методы** базируются на интуитивно-логическом мышлении. Они используются в тех случаях, когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта, или объект слишком прост и не требует проведения трудоемких расчетов. Такие методы целесообразно использовать и в других случаях в сочетании с формализованными методами.

Среди интуитивных методов широкое распространение получили методы экспертных оценок. Они используются для получения прогнозных оценок развития производства, научно-технического прогресса, эффективности использования ресурсов и т.п.

К формализованным методам относятся **методы экстраполяции и методы экономико-математического моделирования**. Они базируются на математической теории.

В практике прогнозирования и планирования широко используются также следующие методы: балансовый, нормативный, аналитический (экономического анализа), программно-целевой (рисунок 7).

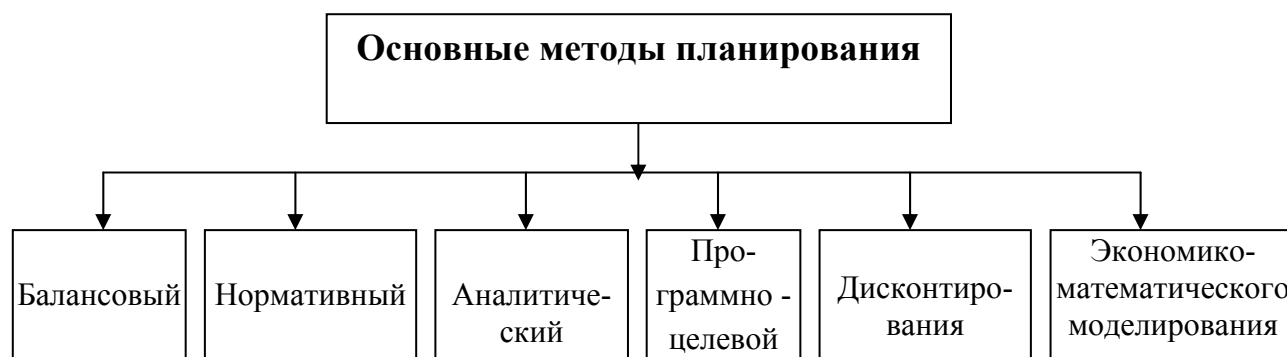


Рис.7. Основные методы планирования

**Балансовый метод** представляет собой совокупность приемов, используемых для обеспечения увязки и согласования взаимозависимых показателей. Цель этих приемов – добиться баланса (равновесия) между показателями. На предприятии разрабатывают материальный баланс, баланс доходов и расходов, баланс производственных мощностей и др. Система балансов охватывает все разделы программ и планов.

**Нормативные методы** базируются на применении научно обоснованных прогрессивных норм и нормативов. Под нормой понимается регламентированная величина абсолютного расхода ресурсов на единицу продукции или на вы-

полнение единицы работы. Норматив – это относительный показатель расхода какого-либо ресурса в расчете на другие единицы (кроме продукции или работы). Нормы и нормативы, используемые в планировании, можно свести в следующие группы:

- 1) затраты труда (нормы времени, нормы обслуживания, нормативы управляемости и др.) и заработная плата;
- 2) расход сырья, материалов, производственных запасов;
- 3) использование производственных мощностей и оборудования;
- 4) экономические, в том числе финансовые (нормативы текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и др.).

**Аналитические методы** или методы экономического анализа чрезвычайно разнообразны, но общим для них является разложение причин экономического явления на отдельные факторы и нахождение степени влияния этих факторов на конечный результат.

**Программно-целевой метод** предусматривает разработку комплексных программ, которые представляют собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам комплекс производственных, научно-исследовательских и организационно-хозяйственных мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей.

**Метод дисконтирования** применяется для приведения разновременных затрат и результатов к начальному расчетному периоду. Приведение будущих денежных потоков осуществляется с помощью коэффициента дисконтирования, который определяется по формуле:

$$1/(1+E_n)^t,$$

где: **E<sub>n</sub>** – норма дисконта, **t** – порядковый номер года приведения.

При определении нормы дисконта учитывается ставка процента по долгосрочным кредитам, уровень инфляции и степень риска.

**Методы экономико-математического моделирования** или оптимального планирования позволяют решать задачи отыскания минимальных или максимальных значений целевой функции. Основные положения экономико-математического моделирования состоят в определении методики выбора и задания критерия оптимальности, формализации модели функционирования объекта управления, построении ограничений по ресурсам и заданиям, разработке алгоритма численного анализа модели, анализе фактического развития и совершенствования разработанных средств формирования решений при управлении производством.



## ВИДЫ ПЛАНОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Планы как выражение результатов планирования должны образовывать в совокупности пирамидальную структуру, обладать концентрированной, дифференцированной по уровням управления информативностью, подразделяться по срокам разработки (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные).

**Модель планирования**, с точки зрения ее предмета, состоит из отдельных плановых комплексов или разделов общего плана:

- 1) планирование генеральных целей;
- 2) стратегическое планирование;
- 3) тактическое планирование;
- 4) текущее планирование.

**Генеральное целевое планирование** включает разработку концепции развития предприятия. Сюда относится планирование материальных целей: областей деятельности, важнейших результатов, которых хотят достичь; стоимостных целей (финансовых результатов и ликвидности), социальных целей (определенного имиджа предприятия, социального положения, определенной модели поведения по отношению к персоналу, инвесторам, рыночным партнерам, государству).

**Стратегическое планирование** осуществляется на долгосрочную перспективу и подразумевает формулирование целей, задач, масштабов и сферы деятельности предприятия на качественном уровне или в виде весьма общих количественных ориентиров.

**Стратегическое планирование** – это планирование достижения целей. В рамках стратегического планирования целевые установки могут упорядочиваться различными способами, однако как минимум, выделяется четыре типа целей:

- *рыночный* сегмент рынка товаров и услуг, приоритеты в основной производственно-коммерческой деятельности компании);
- *производственный* (структуры производства и технологии для обеспечения выпуска продукции необходимого объема и качества);
- *финансово-экономический* (основные источники финансирования и прогнозируемые финансовые результаты выбираемой стратегии);
- *социальный* (деятельность компании по обеспечению определенных социальных потребностей общества в целом или отдельных его слоев).

Стратегическое планирование включает в себя планирование программы и потенциала (планирование численности и структуры персонала, видов, объе-

мов и структуры средств производства, организационной и территориальной структуры предприятия). Стратегическое планирование называют также планированием стратегий полей бизнеса, функциональных сфер деятельности и региональных стратегий.

Предметами стратегического планирования являются планирование размера предприятия, определение целеориентированной структуры потенциала, соотношения собственного и заемного капитала.

Стратегическое планирование связано с планированием развития предприятия и инновационным планированием. Стратегический план может иметь следующую структуру.

**Раздел 1.** Содержание и целевые установки деятельности предприятия. *Излагаются предназначение и стратегическая цель деятельности, масштабы и сфера деятельности, тактические цели и задачи.*

**Раздел 2.** Прогнозы и ориентиры. *Приводятся прогнозы экономической ситуации на рынках капиталов, продукции и труда, намеченные перспективные ориентиры по основным показателям.*

**Раздел 3.** Специализированные планы и прогнозы: производство, маркетинг, финансы (финансовый план), кадровая политика, инновационная политика (научно-исследовательские и конструкторские разработки), новая продукция и рынки сбыта.

Отсутствие стратегического подхода в управлении предприятием часто является главной причиной поражения в рыночной борьбе.

**Тактическое планирование** осуществляется на среднесрочную перспективу (1–5 лет). В структурных подразделениях предприятия планируют не только цели и мероприятия, но и отдельные проекты по реализации стратегических целей. Тактическое планирование осуществляется в форме бизнес-планов, которые представляют собой программу эффективного управления предприятием и проектами.

**Текущее планирование** осуществляется путем детальной разработки (обычно на один год) краткосрочных и оперативных планов для предприятия в целом и его отдельных подразделений. Оперативный план – это план действий, направленных на решение проблем, стоящих перед предприятием.

**Годовой (текущий) план** предприятия состоит из планирования функциональных сфер деятельности: маркетинга; сбыта; производства; научно-технического развития; совершенствования производства и управления; материально-технического снабжения; персонала; финансового плана; социального

развития коллектива; охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

**Оперативно-производственное планирование** является развернутым продолжением текущего планирования производства, формируя производственные программы и задания участкам и бригадам с учетом возможности и выполнения на каждом рабочем месте. Оно призвано обеспечить эффективное функционирование производственного процесса, способствовать достижению высоких конечных результатов.

*Оперативно-производственное планирование осуществляется по двум взаимосвязанным направлениям – календарное планирование и диспетчирование.* Первое включает: расчеты загрузки оборудования по цехам и по его видам; определение календарных нормативов движения процесса производства; разработку календарных графиков запуска и выпуска изделий; составление оперативных планов по бригадам, сменам, цехам и оперативную подготовку производства (обеспечение заготовками, инструментом, техдокументацией, комплектующими изделиями).

**Диспетчирование** представляет собой непрерывный учет, контроль и регулирование хода производства в соответствии с календарными графиками производства. Задачи диспетчирования: оперативный учет выполнения установленного графика производства и сменно-суточных заданий; выявление, анализ и устранение причин отклонений от установленных графиков; принятие оперативных мер по предупреждению и устранению отклонений; координация текущей деятельности взаимосвязанных звеньев; снабжение рабочих мест заготовками, оснасткой, инструментом.

**Финансовое планирование** осуществляется в рамках генерального целевого, стратегического, тактического и текущего планирования.

Основным элементом финансового планирования является **бюджетирование**. Бюджет – это количественное воплощение плана, характеризующее доходы и расходы за определенный период, и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных целей.

Бюджеты имеют множество видов и форм, среди которых следующие.

**Бюджет продаж.** Цель данного блока – рассчитать прогноз объема продаж в целом. Исходя из стратегии развития компании, ее производственных мощностей и, главное, прогнозов в отношении емкости рынка сбыта определяется количество потенциально реализуемой продукции (в натуральных единицах).

**Бюджет производства.** Цель данного блока – рассчитать прогноз объема производства исходя из результатов расчета предыдущего блока и целевого остатка произведенной, но не реализованной продукции (запасов продукции).

**Бюджет прямых затрат сырья и материалов.** На основе данных объемах производства (предыдущий блок), о нормативах затрат сырья на единицу производимой продукции, о целевых запасах сырья на начало и конец периода и ценах на сырье и материалы определяются потребности в сырье и материалах, объемы закупок и общая величина расходов на приобретение.

**Бюджет прямых затрат труда.** Цель данного блока – рассчитать общие затраты на привлечение трудовых ресурсов, занятых непосредственно в производстве (в стоимостном выражении). Исходными данными блока являются результаты расчета объемов производства.

**Бюджет переменных накладных расходов.** Алгоритм расчета ведется по статьям накладных расходов (амортизация, электроэнергия, прочие общепроизводственные расходы и т.п.) в зависимости от принятого на предприятии базового показателя (объем производства, прямые затраты труда в часах и др.).

**Бюджет запасов сырья, готовой продукции.** Исходными данными для расчета служат: целевые остатки запасов готовой продукции в натуральных единицах, сырья и материалов (блоки 2 и 3), данные о ценах за единицу сырья и материалов, а также данные о себестоимости готовой продукции.

**Бюджет управленческих и коммерческих расходов.** Здесь исчисляется прогнозная оценка общехозяйственных (постоянных) накладных расходов. Постатейный состав расходов определяется различными факторами, в том числе и спецификой деятельности предприятия.

**Бюджет себестоимости реализованной продукции.** Расчет ведется на основании данных предыдущих блоков с использованием алгоритмов, определяемых принятой на предприятии методикой исчисления себестоимости.

Формируемые в рамках каждого блока количественные оценки используются не только по своему предназначению как плановые и контрольные ориентиры, но и как исходные данные для построения финансового бюджета.

## **БИЗНЕС-ПЛАН: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, СТРУКТУРА**

Бизнес-план (с англ. – план предпринимательской деятельности) включает два слагаемых «бизнес» и «план».

В современных справочниках и словарях **бизнес** – это инициативная самостоятельная экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной эко-

номики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенных видов продукции и услуг.

Бизнес осуществляется за счет собственных и/или заемных средств под свой риск и под свою имущественную ответственность. Синонимы понятия «бизнес» – предпринимательство, коммерция, торговля, организация, фирма.

**Бизнес-планом называется документ, содержащий экономическое обоснование развития предприятия, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей.** Бизнес-план сочетает в себе черты стратегических и текущих планов. Он составляется при создании предприятия или в переломные моменты его существования, например, при расширении масштабов деятельности, привлечении потенциальных инвесторов, эмиссии ценных бумаг и т.д. Разработка бизнес-плана позволяет прогнозировать различные варианты развития бизнеса и выявить проблемы, с которыми может столкнуться предприятие.

Бизнес-планы разрабатываются в различных модификациях в зависимости от назначения: бизнес-план предприятия, бизнес-план инвестиционного проекта по выпуску новых видов продукции (работ, услуг, технического решения).

Данная классификация представлена на рисунке 8.

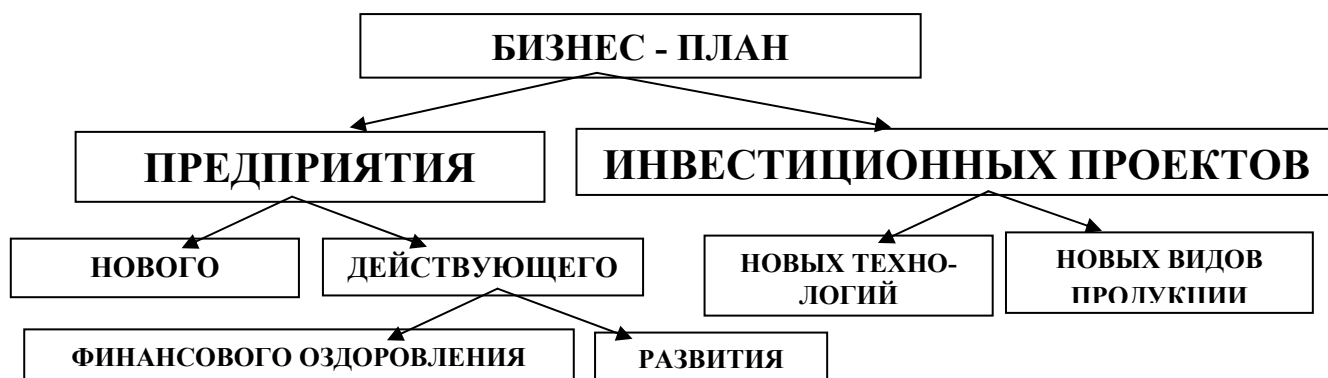


Рис.8. Классификация бизнес-планов

**Бизнес-план предприятия** – это программа эффективного управления предприятием, направленная на обеспечение конкурентоспособности предприятия и устойчивого финансового положения предприятия. Существуют различия между бизнес-планом создаваемого предприятия и действующего. В первом случае, предприятие опирается на прогнозные и оценочные данные, которые позволяют разрабатывать производственную, маркетинговую и организационную структуру предприятия, заинтересовывать потенциальных инвесторов в будущей перспективности и прибыльности своего предприятия. Во втором

случае, бизнес-план опирается на результаты и опыт функционирования предприятия, позволяет определить возможности его развития, предопределить изменения, которые предстоит осуществить, перераспределять инвестиции в те области, которые принесут в будущем высокий доход.

**Бизнес-план инвестиционного проекта** – это технико–экономическое обоснование внедрения инноваций. Он предполагает сравнительный анализ эффективности предлагаемых мероприятий, оценку необходимых для их реализации инвестиций и решение проблем, связанных с осуществлением проекта.

Бизнес-планирование по своей природе является уникальным процессом, что объясняется неповторимостью каждого инвестиционного проекта и предприятия. Вместе с тем при разработке любого из них используются базовые принципы, являющиеся общими, независимо от отрасли, в которой реализуется проект, и организационно-правовых особенностей предприятия, его осуществляющего. К ним относятся определение целей бизнес-планирования и требований к его разработке, а также выбор типовой структуры бизнес-плана.

Наиболее общая цель бизнес-плана – прогноз хозяйственной деятельности предприятия-инициатора проекта на определенный период времени в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых финансовых ресурсов, в том числе в форме иностранного кредита. В связи с этим бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности предприятия, его целевые рынки;
- сформулировать, долговременные и краткосрочные цели компании, стратегию и тактику их достижения;
- выбрать состав и определить характеристики производимых товаров и услуг, проанализировать производственные и торговые издержки;
- определить перечень маркетинговых мероприятий фирмы;
- оценить материальные, кадровые и финансовые возможности предприятия, их соответствие поставленным целям.

В мировой практике бизнес-план разрабатывается на основе стандартных требований к его оформлению: простота и четкость изложения плана; достаточность, надежность и достоверность информации; обоснованность и объективность; достижимость поставленных целей; комплектность; перспективность; гибкость и оптимальность.

Содержание конкретного бизнес-плана зависит от отраслевой принадлежности предприятия, размера предприятия, стратегии предприятия (расширение, создание), условий финансирования.

Бизнес-план решает следующие задачи:

- определение конкретных количественных показателей и сроков достижения целей предприятия;
- разработка взаимоувязанных планов производства, маркетинга, финансов;
- определение необходимых ресурсов и поиска их источников;
- выявление проблем, с которыми возможно придется сталкиваться;
- организация системы контроля за ходом осуществления плана;
- подготовка основательного обоснования, с целью привлечения инвесторов. Первые пять направлений необходимы предприятию для своего развития даже в тех случаях, когда нет надобности в привлечении сторонних инвестиций.

Бизнес-план в общем виде состоит из следующих разделов:

- резюме;
- характеристика организации и стратегия ее развития;
- описание вида деятельности, продукции, их характеристика;
- анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга;
- производственный план;
- организационный план;
- инвестиционный и инновационный план;
- прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности;
- показатели эффективности деятельности предприятия.

Объем и содержание разделов бизнес-плана зависит от целей его разработки, размеров предприятия, отраслевой специфики и особенностей его финансово-хозяйственной деятельности.

### ***Контрольные вопросы к теме №7***

1. Что представляет собой процесс планирования?
2. Каковы цели планирования?
3. Как группируются цели предприятия?
4. Что определяют принципы планирования?
5. Какие принципы характерны для процесса планирования в планово–регулируемой и рыночной экономике?
6. Дайте характеристику принципам планирования?
7. Что понимается под методом планирования?
8. Какие методы планирования используются на предприятии?

9. Что представляет собой балансовый и нормативный методы планирования?
10. Дайте характеристику методам оптимального планирования.
11. Какие виды планов разрабатываются на предприятии.
12. Что представляет собой стратегическое планирование?
13. Из каких разделов состоит текущий план предприятия?
14. Для каких целей разрабатывается оперативно-производственный план?
15. Дайте характеристику бизнес-плана.



## ТЕМА 8. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

### ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ

**Производственная программа** является основой хозяйственной деятельности организации. Она представляет собой *систему показателей, отражающих перечень и объемы производства и реализации продукции, работ, услуг по заказам и договорам потребителей в плановом периоде*.

Производственная программа – это форма планирования результатов производственной деятельности организации, которые могут выступать в форме продукции, работ, услуг. **Продукт** – это изделие, получаемое из исходного сырья и материалов определенным технологическим способом, в результате которого свойства исходного материала полностью исчезают, а продукт приобретает самостоятельную потребительскую ценность. **Услуга (работа)** представляет собой вид деятельности, который не имеет натурально-вещественной формы (перевозка, расфасовка, ремонт, реклама и т.п.).

*По степени готовности результаты производства подразделяются на:*

- *незавершенное производство* – продукция, находящаяся в процессе своего изготовления;
- *полуфабрикаты* – продукты, полностью законченные обработкой в пределах определенного подразделения, но предназначенные для последующей обработки в других производствах;
- *готовые изделия* – продукты, полностью законченные обработкой в пределах определенного предприятия, признанные годными для использования в соответствии со стандартами качества, сданные на склад с оформлением соответствующих документов.

Планирование видов товаров и услуг в производственной программе осуществляется в разрезе номенклатуры и ассортимента. **Номенклатура** характеризует планируемые в отдельности укрупненные виды продукции предприятия. **Ассортимент** отражает разновидности продукции в рамках отдельного наименования.

### ПОКАЗАТЕЛИ И ИЗМЕРИТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ

Производственная программа предприятия включает следующие показатели: номенклатуру основной продукции (в том числе предназначенной на экс-

порт), новую продукцию, запасные части собственного производства, кооперированные поставки, товары народного потребления, прочую продукцию.

Производственная программа формируется на основе перспективного плана выпуска продукции, разработанного на основе проведения маркетинговых исследований, изучения конъюнктуры рынка и определения объема продаж. С целью наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей необходимо заранее предусмотреть возможности дальнейшего развития предприятия в связи с изменением конъюнктуры рынка.

При разработке производственной программы применяются *натуральные, условно-натуральные, трудовые и стоимостные показатели*.

**Натуральные показатели**, производящие оценку объемов выпуска продукции в физических единицах измерения, позволяют характеризовать производственную специализацию предприятия и его долю на рынке. Данные показатели используются для установления технологических норм расхода сырья, энергии, трудоемкости, расчета себестоимости продукции, производственных мощностей. Формируя программу в штуках конкретных изделий и типов изделий, удастся наилучшим образом конкретизировать заказы предприятиям изготовителям. Однако натуральные показатели имеют ограниченную сферу применения, они предназначены для определения объемов выпуска однородной продукции. Данный недостаток позволяет устранить применение условно-натуральных показателей.

**Условно-натуральные показатели** позволяют разнородную, но имеющую конструктивно-технологическое сходство, продукцию привести к одному виду, принятому за базу. Для исчисления объема производства в условно-натуральных измерителях используют чаще всего переводные коэффициенты, определяемые как соотношение трудоемкости базовых и приводимых к базовым видов продукции.

В основе **трудовых измерителей** объема производства лежит оценка трудоемкости производственной программы, отражающей затраты времени (нормо-час, человеко-час) на обеспечение планируемого объема выпуска продукции. Такой подход в основном используется в системе внутрипроизводственного планирования.

Более универсальный характер имеют **стоимостные показатели** производственной программы предприятия, которые дают денежную оценку объема произведенной продукции (услуг). Для измерения общего объема продукции в стоимостном выражении используются сопоставимые и действующие цены.

Стоимостные показатели используются для определения объема производства продукции, объема отгруженной продукции, запасов готовой продукции, незавершенного производства, внутреннего оборота.

К стоимостным показателям производственной программы относятся *объем товарной, реализованной и валовой продукции*. **Товарная продукция** включает стоимость готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства, продукции вспомогательных и подсобных производств, предназначенных для реализации на сторону, а также на нужды своего капитального строительства и непромышленных подразделений предприятия, а также стоимость работ, услуг промышленного характера, выполненных по заказам со стороны или заказам непромышленных подразделений предприятия.

К **реализованной** относится продукция, отгруженная потребителям (включая продукцию, сданную по акту заказчикам на месте), выполненные работы и услуги, принятые заказчиком, если в учетной политике предприятия реализация принята по факту отгрузки, либо отгруженная и оплаченная продукция, работы и услуги. Стоимостная оценка объема отгруженной продукции производится в фактических ценах производителя без налога на добавленную стоимость, акцизного сбора и других аналогичных обязательных платежей. По своей структуре объем отгруженной продукции отличается от объема произведенной продукции на величину изменения остатков готовой продукции на складе.

**Валовая продукция** характеризует весь объем выполненной работы за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валовой продукции входит товарная продукция и изменение остатков незавершенного производства за расчетный период.

Производственная программа на уровне производственных подразделений, например, цехов основного производства, содержит ту же номенклатуру, что и программа предприятия. Цеха вспомогательного производства формируют свою программу исходя из назначения (ремонтные, транспортные, инструментальные и др.) и потребности выполнить работы как по заказу предприятия, так и для сторонних организаций.

## **ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, МЕТОДИКА РАСЧЁТА**

**Производственная мощность предприятия** – это максимально возможный объем выпуска продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренных планом продаж, при полном использовании оборудования и площадей, с

учетом прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства.

Оценка производственной мощности предприятия направлена на решение следующих задач:

- формирование производственной программы, обеспечивающей полное использование оборудования;
- выявление «узких» мест в производственной структуре предприятия, т.е. тех подразделений, которые по ряду причин (недостаточная пропускная способность оборудования, неукомплектованность рабочими кадрами, применение устаревших технологий и др.) ставят под угрозу выполнение производственной программы. В этом случае следует предусмотреть комплекс мероприятий по ликвидации диспропорций производственных мощностей;
- поиск «широких» мест, т.е. производственных подразделений, возможности которых превышают потребности производственной программы. Это приводит к нерациональному использованию ресурсов предприятия и росту себестоимости продукции.

Размер производственной мощности предприятия определяется следующими факторами:

- количеством и производительностью оборудования;
- техническим уровнем оборудования, степенью его износа;
- прогрессивностью применяемых технологий;
- качеством сырья и материалов, ритмичностью их поставки;
- степенью специализации;
- уровнем организации производства и труда;
- эффективностью системы управления.

В процессе планирования различают входную, выходную и среднегодовую мощность предприятия. **Входная мощность** определяется по наличному оборудованию на начало планового периода. **Выходная мощность** – это ее значение на конец планового периода, рассчитываемое исходя из входной мощности, ввода и выбытия мощностей в плановом периоде.

**Среднегодовая мощность** ( $M_{сг}$ ) рассчитывается по формуле

$$M_{сг} = M_{вх} + M_{вв} \cdot T_{об} / 12 - M_{вб} \cdot (12 - T_{об}) / 12,$$

где  $M_{вх}$  – мощность входная;  $M_{вв}$  – прирост мощностей;

$M_{вб}$  – сокращение мощностей;  $T_{об}$  – число месяцев работы оборудования, обеспечивающего прирост и сокращение мощностей соответственно, в плановом периоде.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов с учетом мер по ликвидации «узких» мест. Ведущими являются те, в которых выполняются основные наиболее трудоемкие технологические процессы и операции по изготовлению изделий или полуфабрикатов (перечень дается в отраслевых рекомендациях).

Первичным при расчете производственной мощности является определение мощности агрегата или однотипной группы оборудования.

**Производственная мощность агрегата** в общем виде рассчитывается по формуле:

$$ПМ_a = \Phi_n \cdot П_q,$$

где  $\Phi_n$  – плановый фонд времени работы, час;

$П_q$  – часовая производительность агрегата.

При оценке времени работы оборудования различают:

- календарный фонд времени ( $\Phi_k$ );
- режимный фонд времени ( $\Phi_p$ );
- плановый фонд времени ( $\Phi_n$ ).

**Календарный фонд времени** рассчитывается по формуле:

$$\Phi_k = D_k \cdot 24,$$

где  $D_k$  – количество календарных дней в году.

**Режимный фонд времени** определяется согласно следующему выражению:

$$\Phi_p = (D_p \cdot t_{см} - D_n \cdot t_n) \cdot C_m,$$

где  $D_p$  – число рабочих дней в плановом году;

$D_n$  – количество предпраздничных дней;

$t_{см}$  – длительность рабочей смены;

$t_n$  – число нерабочих часов в предпраздничные дни;

$C_m$  – количество смен.

**Плановый фонд времени** рассчитывается с учетом потерь времени на ремонт:

$$\Phi_n = \Phi_p \left(1 - \frac{\kappa}{100\%}\right),$$

где  $\kappa$  – потери времени на ремонт, наладку, переналадку оборудования в % к режимному фонду.

**Производственную мощность участка ( $ПМУ$ )** с однотипным оборудованием рассчитывают умножением производственной мощности агрегата на их количество ( $K_a$ ):

$$ПМУ = ПМа K_a,$$

Может использоваться и другой вариант расчета:

$$ПМу = \frac{\Phi_n \cdot K_c}{t_{np}}$$

где  $t_{np}$  – прогрессивная трудоемкость изготовления единицы продукции, час.

**Производственная мощность цеха** определяется по мощности ведущего участка.

**Производственная мощность предприятия** рассчитывается по мощности ведущего цеха. В качестве ведущего цеха принимается цех, в котором сосредоточена большая часть основного оборудования и осуществляется значительная часть совокупных затрат живого труда.

Расчет производственных мощностей используется при обосновании производственной программы предприятия. Обоснование производственной программы мощностями предусматривает:

- определение пропускной способности по каждой технологически однородной группе оборудования;
- оценка трудоемкости изготовления продукции на каждой группе оборудования;
- расчет коэффициентов загрузки оборудования в виде отношения трудоемкости изготовления продукции и пропускной способности оборудования;
- анализ загрузки оборудования и выявление «узких» и «широких» мест;
- ликвидация выявленных диспропорций.

Основными мероприятиями по расширению «узких» мест могут быть: установка дополнительного оборудования, рационализация норм выработки, улучшение квалификационного состава рабочих, кооперирование работ с другими цехами и участками предприятия, переход на двух-, трехсменный режим работы, механизация и автоматизация процессов и др. В целях загрузки свободных мощностей работа должна быть направлена на поиск дополнительных заказов, оценку целесообразности передачи оборудования другим производственным подразделениям, реализации излишнего оборудования, проведения его консервации.

Качественное обоснование производственной программы позволяет обеспечить наиболее полное и эффективное использование мощностей предприятия.

Для оценки **эффективности использования производственной мощности предприятия** используются следующие показатели:

1. *Коэффициент использования мощности:*

$$k_m = ПП_{пр} / M_{пр},$$

где  $ПП_{пр}$  – производственная программа предприятия;

$M_{пр}$  – производственная мощность предприятия.

2. *Коэффициент пропорциональности мощностей:*

$$k_{пр} = M_{ц} / M_{пр},$$

где  $M_{ц}$  – мощность цеха.

Эффективность использования производственной мощности предприятия зависит от многих факторов:

- наличия платежеспособного спроса на продукцию;
- номенклатуры и ассортимента продукции;
- состояния производственно-технической базы предприятия;
- характера инвестиционной деятельности предприятия, его политики технического перевооружения;
- уровня организации производства; качества производственного менеджмента и др.

### **ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ**

**Формирование производственной программы** представляет собой процесс определения плановых значений ее основных показателей с учетом портфеля заказов и производственных возможностей предприятия и доведения планов производства структурным подразделениям.

Производственная программа предприятия составляется на год с разбивкой по кварталам. На уровне структурных подразделений возможна детализация производственной программы по более коротким периодам (месяц, декада, день, смена).

Разработка производственной программы – ответственный и достаточно сложный процесс, который может быть представлен в виде ряда этапов:

- изучение экономической конъюнктуры рынка;
- формирование портфеля заказов;
- анализ выполнения плана производства;

- расчет производственной мощности;
- планирование объема выпуска продукции в натуральном выражении;
- оценка обеспеченности производственной программы трудовыми и материальными ресурсами;
- оптимизация производственной программы предприятия.

Рыночные принципы хозяйствования в качестве одного из основных регуляторов деятельности предприятий выдвигают спрос на его продукцию. В силу этого отправным пунктом формирования производственной программы предприятия является *изучение рынка*, направленное на оценку его емкости и перспектив развития. В решении данных задач определяющая роль принадлежит маркетинговым службам предприятия, на которые возлагается также формирование портфеля заказов. **Портфель заказов** представляет собой совокупность договоров на поставку продукции предприятия для индивидуальных потребителей и удовлетворения государственных нужд с учетом номенклатуры и ассортимента продукции предприятия. Портфель заказов в определенной степени отражает рыночные позиции предприятия.

Последующие этапы формирования производственной программы предприятия направлены на оценку возможностей по реализации портфеля заказов в плановом периоде.

**Анализ выполнения плана производства** в предшествующие периоды позволяет выявить резервы роста объема производства и обосновать мероприятия по их реализации.

Важнейшим этапом оценки производственных возможностей предприятия является **расчет его мощности**, которая отражает потенциальные возможности по выпуску продукции.

Оценка рыночных и производственных возможностей предприятия позволяет *сформировать план по выпуску продукции в натуральном выражении*.

Существенным этапом разработки производственной программы предприятия является **оценка ее обеспеченности трудовыми и материальными ресурсами**. Обоснование производственной программы материальными и трудовыми ресурсами осуществляется с учетом норм расхода основных, вспомогательных материалов, топливно-энергетических ресурсов, трудоемкости продукции. Такое обоснование позволяет оценить потребности предприятия в ресурсах и на базе этого составить план по труду и материально-техническому обеспечению.



**Оптимизация производственной программы** является многовариантной задачей, решение которой позволяет выбрать тот ее вариант, который обеспечивает достижение целей предприятия при имеющихся ограничениях. Задача формирования оптимальной производственной программы носит экстремальный характер и может быть решена с использованием методов экономико-математического моделирования.

Экономико-математическая модель оптимальной производственной программы имеет следующий вид:

$$\Pi = \sum n_i x_i \rightarrow \max; \quad (8.1)$$

$$\sum t_{ij} x_i \leq \Pi P; \quad (8.2)$$

$$\sum y_{ir} x_i \leq M; \quad (8.3)$$

$$\sum 3\Pi_i x_i / \sum \Pi_i x_i \leq C_T; \quad (8.4)$$

$$\sum \Pi_i x_i \leq R\Pi; \quad (8.5)$$

$$\sum \Pi_\alpha x_\alpha / \sum \Pi_i x_i \leq O\mathcal{B}; \quad (8.6)$$

$$x_i \geq 0, \quad (8.7)$$

где  $\Pi$  – планируемый объем прибыли предприятия;

$n_i$  – прибыль от реализации единицы  $i$ -го изделия, руб.шт.;

$x_i$  – количество изделий  $i$ -го наименования, шт.;

$t_{ij}$  – трудоемкость изготовления  $i$ -го изделия по  $j$ -му виду оборудования, станко-час;

$\Pi P$  – пропускная способность оборудования, станко-час;

$y_{ir}$  – норма удельного расхода материалов  $r$ -го вида на  $i$ -е изделие, кг./шт.;

$M$  – плановый фонд материалов, кг.;

$3\Pi_i$  – зарплата промышленно-производственного персонала, приходящаяся на единицу  $i$ -го изделия, руб.шт.;

$\Pi_i$  – цена  $i$ -го изделия, руб.шт.;

$C_T$  – плановое соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда;

$R\Pi$  – плановый объем реализованной продукции по договорам поставок, руб.;

$x_\alpha$  – количество новых изделий  $\alpha$ -го наименования, шт.;

$\Pi_\alpha$  – оптовая цена  $\alpha$ -го нового изделия, руб.шт.;

$O\mathcal{B}$  – темп обновления продукции.

В представленной модели неравенство 8.1 – критерий оптимальности в виде максимизации прибыли предприятия. Система неравенств 8.2–8.7 отража-

ет ограничения при формировании производственной программы предприятия. Трудоемкость программы по отдельным видам оборудования не должна превышать их пропускную способность (формула 8.2). **Пропускная способность характеризует максимальное количество часов, которая может отработать данная группа оборудования в течение года при полной загрузке.** Материалоемкость программы по отдельным видам материалов не должна превышать их планового фонда, что отражает формула 8.3. Необходимость обеспечения опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы работников учитывается формулой 8.4. Ограничение 8.5 предусматривает планирование объема производства исходя из возможностей реализации продукции. На необходимость обеспечения определенных темпов обновления продукции ориентирует неравенство 8.6.

### ***Контрольные вопросы по теме №8***

1. В каких основных формах могут выступать результаты производственной деятельности предприятия?
2. Раскройте понятие и содержание производственной программы предприятия.
3. Назовите показатели и измерители производственной программы предприятия.
4. Определите содержание процесса формирования производственной программы предприятия, выделите основные этапы.
5. Назовите основные факторы, учитываемые в модели оптимизации производственной программы предприятия.
6. Что представляет собой производственная мощность предприятия?
7. Назовите основные факторы, определяющие размер производственной мощности предприятия.
8. Какие виды мощности различают в процессе планирования.
9. Что представляет собой входная мощность?
10. Как определяется выходная мощность предприятия?
11. Методика определения среднегодовой производственной мощности.
12. Определите мощность оборудования или агрегата.
13. Какой цех является ведущим?
14. Раскройте суть и выделите основные этапы расчета производственной мощности предприятия?
15. Назовите показатели и основные факторы повышения эффективности использования производственной мощности предприятия.

## ТЕМА 9. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ В ОРГАНИЗАЦИИ

### ПОНЯТИЕ, ВИДЫ ИЗДЕРЖЕК И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Необходимым условием обеспечения производственно–хозяйственной деятельности предприятия является использование экономических ресурсов, включающих основной и оборотный капитал, промышленно–производственный персонал. Затраты на приобретение ресурсов, выраженные в денежной форме, называются издержками производства.

Различают *единовременные* и *текущие издержки*. **Единовременные издержки** на предприятии возникают периодически и осуществляются в форме инвестиций. В состав единовременных издержек включаются как капитальные вложения, так и другие затраты единовременного характера, необходимые для создания и выпуска продукции. К ним относятся инвестиции в создание, расширение, техническое перевооружение предприятия и связанных с этим пополнение оборотных средств, затраты на научно–исследовательские и опытно–конструкторские работы, освоение производства и доработку опытных образцов продукции, изготовление моделей и макетов основных средств. Единовременные затраты имеют циклический характер.

**Текущие издержки** осуществляются на предприятии постоянно и непосредственно связаны с выпуском продукции. Они включают в себя расходы на сырье, материалы, заработную плату, топливо, энергию, проведение маркетинговых исследований и др. Кроме реальных затрат на производство и реализацию продукции к текущим издержкам относятся также, в соответствии с действующим законодательством, налоги, сборы и отчисления в целевые и бюджетные фонды. Это отчисления в фонд социальной защиты, экологический налог, таможенные пошлины и др. Текущие издержки на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, составляют **себестоимость продукции**.

Себестоимость является самостоятельной экономической категорией и представляет собой часть стоимости товара. Себестоимость продукции – один из основных обобщающих показателей, в котором отражаются степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, технический уровень производства, качество продукции, т.е. эффективность предприятия.

Являясь экономической категорией, себестоимость выполняет ряд важнейших функций: учетную; стимулирующую; формирование отпускной цены и

финансовых результатов предприятия; экономическое обоснование управленческих решений.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг): природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

**В себестоимость продукции включаются затраты,** связанные с:

- производством продукции, обусловленные технологией и организацией, подготовкой и освоением производства, обслуживанием производственного процесса;
- изобретательством и рационализацией;
- обеспечением нормальных условий труда и охраной окружающей среды;
- управлением производства и подготовкой кадров;
- отчислениями в целевые и бюджетные фонды.

В хозяйственной деятельности предприятия используются различные виды себестоимости.

По последовательности и объему включения затрат различают технологическую, производственную и полную себестоимость.

К **технологической себестоимости** относят только прямые затраты на производство по таким статьям как: сырье и материалы, возвратные отходы (вычитаются), топливо и энергия на технологические цели, основная заработная плата производственных рабочих. Технологическую себестоимость часто называют участковой, т.к. затраты, составляющие ее, складываются на производственном участке.

**Цеховая себестоимость** – это сумма затрат всех цехов на производство продукции. Цеховая себестоимость включает в себя технологическую и общепроизводственные расходы.

**Производственная себестоимость** – это затраты предприятия на производство продукции. Производственная себестоимость отличается от цеховой себестоимости на величину общехозяйственных и прочих производственных расходов, а также потерь от брака.

**Полная себестоимость** включает в себя производственную себестоимость и коммерческие (внепроизводственные расходы).

Кроме того, различают нормативную, плановую и фактическую себестоимость продукции.

**Плановая себестоимость** – себестоимость, рассчитанная исходя из технически обоснованных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, рационального или возможного использования производственных фондов, действующих тарифных ставок и заданий по производительности труда, а также нормативов по обслуживанию производства и управлению. Таким образом плановая себестоимость представляет собой оптимальный уровень затрат, определенный в соответствии с объективными условиями конкретного предприятия.

**Нормативная себестоимость** – себестоимость, исчисленная исходя из норм расхода материальных ресурсов и затрат живого труда, действующего на начало месяца и нормативов по обслуживанию производства и управления, действующего на начало квартала.

**Фактическая, или отчетная себестоимость** – это себестоимость, определенная исходя из фактически сложившихся в отчетном периоде затрат труда и материальных ресурсов.

На предприятиях планируют и учитывают следующие показатели себестоимости:

- затраты на один рубль товарной продукции;
- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость товарной и реализованной продукции;
- себестоимость сравнимой товарной продукции (сравнимой продукцией считают ту, которая производилась в базисном периоде).

Показатель затрат на рубль товарной продукции характеризует уровень себестоимости одного рубля обезличенной продукции. Он исчисляется как частное от деления полной себестоимости всей товарной продукции на ее стоимость в оптовых ценах предприятия. Это – наиболее обобщающий показатель себестоимости продукции, выражающий ее прямую связь с прибылью. К достоинствам этого показателя можно также отнести его динамичность и широкую сопоставимость.

Показатель себестоимости единицы продукции используется для сравнения уровня затрат одинаковых изделий на разных предприятиях, что позволяет выявить резервы снижения затрат.

### **КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)**

Разнородность затрат, включаемых в себестоимость продукции, по составу, экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции

вызывает необходимость их классификации. Она имеет важное значение для совершенствования учета, планирования, выявления путей и резервов снижения себестоимости продукции.

Сложность структуры и многообразие процессов формирования затрат предполагает подразделение их по ряду признаков (табл. 6).

Таблица 6

**Классификация затрат на производство**

<b>Признаки классификации</b>	<b>Виды затрат</b>
По принципу группировки затрат	Экономические элементы Калькуляционные статьи
По месту возникновения	Затраты основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений
По однородности экономического содержания	Простые и комплексные
По влиянию объема производства	Переменные и условно-постоянные
По способу отнесения на себестоимость продукции	Прямые и косвенные
По отношению к производственному процессу	Основные и накладные

Группировка затрат **по экономическим элементам** производится исходя из однородности их экономического содержания независимо от места возникновения и целевого назначения. Различают следующие экономические элементы затрат:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты.

К элементу «**Материальные затраты**» относится стоимость сырья и основных материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива, энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или производствами и хозяйствами предприятия, не относящимися к основному виду деятельности, а также предпринимателями без образования юридического лица, платежи за добычу природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду, а также плата за размещение отходов и др.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов, к которым относятся остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции (работ, услуг), утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса (химические или физические свойства) и в силу этого используемые с повышенными затратами (понижением выхода продукции) или вовсе неиспользуемые по прямому назначению.

В элемент **«Расходы на оплату труда»** включаются выплаты по заработной плате промышленно – производственного персонала, устанавливаемых в зависимости от результатов труда, его количества и качества, стимулирующих и компенсирующих выплат, включая компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией заработной платы в соответствии с действующим законодательством; систем премирования рабочих, руководителей, специалистов и других служащих за производственные результаты, иных условий оплаты труда в соответствии с применяемыми на предприятии формами и системами оплаты труда.

К элементу **«Отчисления на социальные нужды»** относятся отчисления в фонд социальной защиты населения от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции (работ, услуг).

В элемент **«Амортизация основных средств и нематериальных активов»** включается сумма амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, используемым в предпринимательской деятельности.

К элементу **«Прочие затраты»** в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся: налоги, сборы и другие платежи в бюджет и бюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции; проценты по полученным ссудам, кредитам и займам на пополнение оборотных средств (за исключением процентов по просроченным и отсроченным ссудам, кредитам и займам); расходы на оплату услуг связи, включая расходы на почтовые, телефонные, телеграфные услуги, услуги факсимильной и спутниковой связи, Интернет, электронной почты; лизинговые платежи и др.

Классификация затрат по экономическим элементам является единой для предприятий различных форм собственности и направлений деятельности. Она позволяет сделать свод затрат на производство, определить их структуру (соотношение отдельных элементов затрат в себестоимости продукции), осуществлять контроль за формированием и динамикой затрат. Анализ поэлементного

состава и структуры затрат на производство дает возможность наметить главные направления поиска резервов снижения материалоемкости и трудоемкости продукции.

Классификация затрат по экономическим элементам не позволяет установить направления затрат. Например, она не показывает, как сформированы расходы на оплату труда, каково соотношение в нем заработной платы рабочих, руководящих работников и специалистов, не позволяет определить себестоимость отдельного вида продукции в многономенклатурном производстве. Поэтому производят группировку затрат по калькуляционным статьям.

По калькуляционным статьям затраты группируются исходя из места возникновения и целевого назначения, независимо от однородности их экономического содержания. Перечень статей калькуляции, их состав и методы отнесения на себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

Однако в основном на предприятиях промышленности применяется следующая типовая номенклатура калькуляционных статей затрат:

1. сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов);
2. покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий;
3. вспомогательные материалы для технологических целей;
4. топливо и энергия на технологические цели;
5. основная заработная плата основных производственных рабочих;
6. дополнительная заработная плата основных производственных рабочих;
7. отчисления на социальные нужды;
8. расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции;
9. Возмещение износа инструментов и приспособлений целевого назначения;
10. расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования;
11. общепроизводственные расходы;
12. общехозяйственные расходы;
13. прочие производственные расходы;



#### 14. коммерческие расходы.

Перечень калькуляционных статей зависит от отраслевой принадлежности предприятия, его размера и вида деятельности. Например, статьи 11–14 на отдельных предприятиях объединяются в одну под названием «Накладные расходы», такие статьи, как 8–10 могут отсутствовать и т.д.

Классификация затрат по калькуляционным статьям позволяет определить место возникновения затраты и направления их использования, себестоимость конкретного изделия.

Виды себестоимости продукции отличаются составом включаемых статей. Сумма первых одиннадцати статей образует цеховую себестоимость. Производственная себестоимость состоит из цеховой и общехозяйственных и прочих производственных расходов (статьи 1–13). Полная себестоимость продукции включает в себя производственную и коммерческие расходы (сумма статей 1–14).

**В зависимости от однородности экономического содержания** калькуляционные статьи затрат делятся на *простые* и *комплексные*. К **простым** относятся статьи, состоящие из одного экономического элемента. Это статьи 1–7. **Комплексные статьи** включают несколько экономических элементов. К таким статьям относятся 8–14. Например, статья «расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» состоит из следующих экономических элементов: материальные затраты (запасные части для ремонта оборудования, смазочные и обтирочные материалы), амортизация (амортизация машин и оборудования), расходы на оплату труда (заработная плата вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования), отчисления на социальные нужды (от заработной платы вспомогательных рабочих) и прочие (отчисления в ремонтный фонд и др.).

**В зависимости от влияния объема производства** затраты делятся на *переменные* и *условно–постоянные*. К **переменным** относятся затраты, которые изменяются по мере увеличения или уменьшения объема выпуска продукции (затраты на сырье и основные материалы, основная заработная плата основных производственных рабочих и др.). **Условно–постоянными** называются расходы, которые не зависят от объема производства продукции (статьи 11–14). Они являются постоянными, если изменение объема производства не связано с пересмотром режима работы предприятия, его организационной структуры и т.д.

Деление расходов на постоянные и переменные является чисто условным. Как правило, изменение объема производства отражается на величине расходов. Однако это влияние незначительно, без серьезных организационных изменений, что дает право считать их условно–постоянными.

*По способу отнесения на себестоимость продукции* все затраты можно разделить на *прямые и косвенные*. **Прямыми** считаются расходы, непосредственно связанные с производством продукции, которые можно прямо включать в себестоимость изделия (основные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, заработная плата основных рабочих и др.). **Косвенными** называются затраты, которые являются общими для всех видов продукции, выпускаемой на предприятии. Они напрямую не связаны с конкретным изделием и поэтому подлежат включению в его себестоимость расчетным, косвенным путем с помощью принятых методов (например, пропорционально трудоемкости изготовления, основной заработной плате основных рабочих и т.д.).

*По отношению к производственному процессу* затраты на производство подразделяются на *основные и накладные*. Под **основными** понимают затраты, непосредственно связанные с производством продукции. К ним относятся статьи 1–10. **Накладные** расходы-затраты, связанные с управлением, организацией и обслуживанием процесса производства (статьи 11–14).

По целесообразности расходования выделяют производительные расходы, к которым относятся оправданные, или целесообразные для данного производства, затраты. Соответственно, к непроизводительным относят расходы, которые образуются по причинам, свидетельствующим о недостатках в технологии и организации производства (брак продукции, потери от простоев, оплата сверхурочных работ и др.). В случае идеальной организации технологии производства все расходы предприятия должны быть только производительными.

**Планируемыми** являются производительные расходы для соответствующих условий производства. Они в соответствии с нормами и нормативами включаются в плановую себестоимость продукции. В некоторых производствах (литейном, стекольном) к планируемым относят и потери от брака в пределах установленных норм. К **непланируемым** относят затраты, которые отражаются только в фактической себестоимости товарной продукции (потери от брака).

### КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И ЦЕНЫ

На промышленных предприятиях применяют различные методы калькулирования себестоимости продукции. Это методы прямого счета, расчетно-аналитический, параметрический, исключения затрат, коэффициентный и комбинированный.

**Метод прямого счета** применяется при определении себестоимости однородной продукции (добыча угля, руды, калийной соли и др.). Издержки на

единицу продукции определяются путем деления общей суммы затрат на количество выработанной продукции.

**Расчетно–аналитический метод** используется в многономенклатурных производствах. Данный метод основан на использовании системы норм и нормативов расхода тех или иных ресурсов при определении прямых затрат. Расчетно–аналитический метод используется в определении себестоимости продукции по калькуляционным статьям.

**Параметрический метод** основан на установлении зависимости изменения себестоимости от изменения основных параметров продукции. Применяется для расчета себестоимости однотипных, но разных по качеству изделий.

**Методы исключения затрат, коэффициентный и комбинированный** основаны на определении общей суммы всех затрат на переработку исходного сырья и последующим их распределением на выпускаемую продукцию. Используются в комплексных производствах, где из одного сырья в едином технологическом процессе получают несколько разнородных видов продукции (нефтеперерабатывающее, коксо-химическое, мясо–молочное производство).

Наиболее распространенным и точным методом определения себестоимости продукции является расчетно–аналитический, т.е. расчет затрат по калькуляционным статьям.

Рассмотрим алгоритм составления плановой калькуляции.

#### 1. Сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов).

Затраты по данной статье определяются по всем видам основных материалов по формуле:

$$C_m = \sum_{i=1}^n H_{mi} \times C_{mi} \times K_{mz} - \Sigma O_m \times C_{om},$$

где ***H<sub>mi</sub>*** – норма расхода материала *i*-го вида в натуральном выражении на единицу продукции, кг/шт., м/шт. и т.д.;

***C<sub>mi</sub>*** – цена материала *i*-го вида, руб/кг, руб/м и т.д.;

***K<sub>mz</sub>*** – коэффициент, учитывающий транспортно-заготовительные расходы;

***O<sub>m</sub>*** – величина возвратных отходов в натуральном выражении;

***C<sub>om</sub>*** – цена реализации отходов, руб.

2. **Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты.** Включают затраты на приобретение готовых изделий и полуфабрикатов, требующих дополнительных затрат труда на их сборку или обработку при сборке готовой продукции, а также оплату услуг кооперированных предприятий. Размер затрат по данной статье определяется по формуле:

$$C_{ni} = K_{m3} \sum_{j=1}^m P_{kj} \times C_{nuij},$$

где  $P_{kj}$  – количество покупных изделий  $j$ -го вида, используемых при производстве единицы продукции, шт.;

$C_{nuij}$  – цена  $j$ -го покупного изделия, руб.

**3.4. Вспомогательные материалы, топливо и энергия на технологические нужды** определяются исходя из норм расхода на единицу продукции, оптовых цен и транспортно-заготовительных расходов.

**5. Основная заработная плата** основных производственных рабочих.

Включает оплату за выполнение операций и работ по сдельным расценкам, а также по часовым тарифным ставкам основных рабочих, занятых изготовлением продукции, доплаты и премии. При сдельной системе заработная плата определяется на основе норм времени (норм выработки) и средней часовой тарифной ставки (сдельных расценок), соответствующей разряду работ, при повременной – на основе норм времени и часовой тарифной ставки.

**6. Дополнительная заработная плата** основных производственных рабочих определяется в процентах от основной. К ней относятся выплаты, предусмотренные законодательством (оплата отпусков, льготных часов подростков, времени выполнения государственных обязанностей и т.д.).

**7. Отчисления на социальные нужды** включают отчисления в фонд социальной защиты населения. Определяются в процентах от основной и дополнительной заработной платы основных производственных рабочих.

**8. Расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции.** По данной статье учитываются расходы по проектированию и конструированию изделия, разработке технологического процесса его изготовления, разработке и оформлению расходных нормативов, корректировке технической документации и т.п.

Затраты по данной статье определяются по формуле:

$$C_{осв} = \frac{C_{зо} \times P_{осв}}{100},$$

где  $C_{зо}$  – основная заработная плата основных производственных рабочих;

$P_{осв}$  – процент погашения расходов на подготовку и освоение производства, определяемый как отношение общей суммы затрат на эти цели и фонда основной заработной платы основных производственных рабочих, %.

**9. Износ инструмента и приспособлений целевого назначения.** Учитывается стоимость специального инструмента и приспособлений, расходы по ремонту и поддержанию их в исправном состоянии. Определяется по формуле:

$$C_{ci} = \frac{C_{cm}}{N},$$

где  **$C_{cm}$**  – затраты на приобретение и изготовление инструмента по смете, руб.;

**$N$**  – количество изделий, планируемых к выпуску в расчетном периоде, шт.

**10. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.** Состоят из следующих статей затрат: амортизация оборудования и транспортных средств, стоимость смазочных, обтирочных материалов, заработная плата вспомогательных рабочих с отчислениями на социальные нужды, износ малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений и др.

**11. Общепроизводственные расходы** включают затраты цеха на: заработную плату административно-управленческого персонала цеха с отчислениями на социальные нужды, амортизацию, содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря общепроизводственного назначения, затраты по охране труда и др.

**12. Общехозяйственные расходы** включают заработную плату руководящих работников и специалистов с отчислениями на социальные нужды, амортизацию зданий и сооружений общезаводского назначения, их содержание и текущий ремонт, командировочные расходы и др.

Затраты по статьям 10–12 распределяются между различными видами продукции пропорционально сумме основной заработной платы основных производственных рабочих.

**13. Прочие производственные расходы.** Учитывают затраты на гарантийное обслуживание, сертификацию, стандартизацию и т.д. Определяются в процентах от суммы статей 1–12.

**14. Коммерческие расходы.** Содержат расходы на реализацию продукции, проведение рекламных мероприятий и т.д. Определяются в процентах от производственной себестоимости (сумма статей 1–13).

После расчета всех статей составляется калькуляция себестоимости продукции, которая является основой формирования цены изделия.

Различают *оптовые, отпускные и розничные цены* изделия.

**Оптовая цена** включает в себя полную себестоимость продукции ( **$C_n$** ) и планируемую прибыль ( **$П_p$** ):

$$Цон = Cn + Пр.$$

**Отпускная цена** формируется с учетом оптовой цены и косвенных налогов:

$$Цотп = Цон + A + НДС,$$

где  $A$  – акцизы (если они установлены);

**НДС** – налог на добавленную стоимость.

**Розничная цена** формируется с учетом отпускной цены, оптовой и торговой надбавок.

### ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ

Обеспечение конкурентоспособности промышленных производств как главного условия экономического развития страны вызывает необходимость применения новых подходов к управлению затратами.

Высокая себестоимость продукции снижает ее конкурентоспособность, прибыль, требует дополнительных затрат оборотного капитала. Всё это и заставляет предприятие постоянно проводить работу по поиску резервов снижения себестоимости продукции.

В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность. Поэтому решение проблемы снижения себестоимости продукции непосредственно связано с повышением эффективности работы всего предприятия.

Всё многообразие факторов, которые оказывают влияние на снижение себестоимости продукции (работ, услуг), можно классифицировать на две категории:

1) внедрение инноваций, направленных на повышение технического уровня производства: механизация, автоматизация, компьютеризация производства, применение современных технологий, новых видов материалов, совершенствование конструкции изделия;

2) внедрение инноваций в сфере управления, организации производства и труда: организация контроллинга и управленческого учёта, создание автоматизированных рабочих мест руководящих работников и специалистов, внедрение на-

учной организации труда, расширение зон обслуживания, совершенствование материального стимулирования персонала, внедрение прогрессивных норм и нормативов и др.

К внутренним резервам снижения себестоимости продукции относятся:

а) повышение эффективности использования экономических ресурсов, способствующее снижению материалоёмкости, трудоёмкости и энергоёмкости продукции;

б) ликвидация непроизводительных расходов и потерь;

в) повышение квалификации персонала, предупреждение потерь от брака;

г) адаптация бухгалтерского учета к требованиям системы управления затратами, критериям оценки эффективности деятельности предприятия.

Практика показывает, что существующие методы экономического управления, базирующиеся на прежних методиках планирования и учета, ориентированы на ретроспективный анализ, который не позволяет получать оперативную, качественную и реальную информацию о себестоимости отдельных видов продукции, определить их позицию на рынке, величину доходности, своевременно принимать регулирующие меры. Поэтому требуются новые подходы к управлению затратами, ориентированные на рыночные критерии эффективности.

Одним из методов эффективного управления затратами является управленческий учёт, который представляет собой комплексную систему сбора, анализа и предоставления информации, необходимой руководителям для принятия оперативных управленческих решений, направленных на повышение прибыльности и обеспечение устойчивого развития предприятия.

Философия управленческого учёта является составным элементом философии фирмы, которая связана с применением новых подходов к управлению предприятием. Внешне, с точки зрения организационных форм, всё остаётся в основном прежним: сохраняется и даже усиливается на внутризаводском уровне значение планирования; продолжает функционировать бухгалтерский учёт; по-прежнему необходим всесторонний анализ производственно-финансовой деятельности. Коренные изменения происходят в основном в методологии планирования, учёта, контроля и анализа, в системе формирования и использования экономической информации.

Создание нетрадиционных систем получения информации об издержках производства и финансовых результатах, применение новых подходов к управлению ими, повышение ценности получаемой информации для анализа являются в настоящее время одними из наиболее актуальных проблем учёта, контроля и анализа хозяйственной деятельности.

В управленческом учёте используются различные методы учёта затрат, которые зависят от мест возникновения, сфер и функций деятельности предприятия, объектов учёта, полноты включения затрат в себестоимость продукции и их управленческой интерпретации. По местам возникновения затраты группируются и учитываются в разрезе производств, цехов, участков, бригад и других структурных подразделений предприятия, которые формируют центры финансовой ответственности. Учёт затрат по центрам ответственности предполагает отнесение на каждый центр только тех затрат, на которые руководитель может оказать влияние. Для расчёта затрат по центрам ответственности целесообразно использовать матрицу затрат, в которой по строкам отражаются центры ответственности, а по столбцам – отдельные виды продукции. Это позволяет получить информацию о величине затрат как по определённым центрам ответственности (сумма значений по строкам), так и по конкретным видам продукции (сумма значений по столбцам).

Группировка затрат по сферам и функциям деятельности (снабженческо-заготовительные, технологические, коммерческо-сбытовые и организационно-управленческие) предполагает организацию функционального учёта, при котором затраты сначала определяются в разрезе сфер и функций деятельности предприятия, и только затем – по объектам калькулирования. Функциональный учёт способствует усилению взаимосвязи и взаимозависимости между центрами затрат, обеспечивает более точную информацию о произведенных затратах.

Особенностью управленческого учёта затрат является использование наряду с традиционными методами калькулирования неполной себестоимости, включающей только прямые (переменные) затраты. При этом косвенные издержки (затраты на управление и обслуживанию производства) учитываются как затраты периода и в себестоимость продукции не включаются. Это позволяет определить реальный финансовый результат от реализации продукции в виде суммы покрытия (маржинального дохода) и принимать обоснованные управленческие решения по объёмам её производства.

В бухгалтерском учёте косвенные издержки нередко распределяются по какому-либо одному носителю затрат (например, основной заработной плате основных рабочих), что становится причиной значительного искажения себестоимости отдельных видов продукции. Это обусловлено изменением величины косвенных расходов, приходящихся на отдельные виды продукции, в зависимости от применяемой базы распределения.

Некорректное распределение косвенных расходов между отдельными видами продукции может привести к завышению или занижению её себестоимо-



сти и, соответственно, рентабельности, к принятию необъективных управленческих решений. Дифференцированный подход к распределению косвенных расходов в управленческом учёте повышает достоверность информации о полных издержках производства и реализации продукции и позволяет повысить объективность управленческих решений.

Выбор метода учёта затрат каждое предприятие осуществляет самостоятельно с учётом потребностей управления и специфики деятельности. В управленческом учёте могут быть использованы несколько методов, что обеспечит получение более детальной информации по различным направлениям деятельности.

В системе управления затратами особое место отводится контролю, который направлен на снижение затрат и рост эффективности производства. Осуществление контроля позволяет определить направления и места регулирования затрат предприятия. Степень регулируемости затрат зависит от специфики конкретного предприятия: применяемой технологии, организационной структуры, корпоративной культуры и других факторов. Поэтому универсальной методики классификации затрат по степени регулируемости не существует – её можно разработать только применительно к конкретному предприятию.

Таким образом, система управленческого учёта позволит создать на предприятии единый контур управления затратами предприятия, включающий планирование, учёт, контроль и анализ затрат не только в целом по предприятию, но и по каждому структурному подразделению, по видам продукции, по сегментам рынка, группам клиентов, местам формирования производственных и финансовых потоков.

Организация управленческого учёта на предприятии предполагает разработку:

а) стандарта предприятия, регламентирующего ведение управленческого учёта, который включает разработку положений о центрах финансовой ответственности предприятия, об учётной политике, форм первичных и отчётных документов управленческого учёта, регламента бизнес-процессов, отражающего сроки, порядок и ответственность конкретных сотрудников за формирование регистров управленческого учёта и форм отчётности;

б) организационной структуры предприятия, составными элементами которой являются центры финансовой ответственности. Выделение структурного подразделения в центр финансовой ответственности производится исходя из его влияния на определённый финансовый результат (затраты, выручка, маржинальный доход, прибыль, рентабельность собственного капитала). В даль-

нейшем отдельные структурные подразделения предприятия могут быть преобразованы с учётом реинжиниринга бизнес-процессов в самостоятельные юридические лица;

в) системы управленческой отчётности, определения сроков предоставления информации и ответственных. Отличительной особенностью управленческой отчётности от бухгалтерской является степень детализации и степень точности информации;

г) системы счетов управленческого учёта и учётной политики в отношении внеоборотных и оборотных активов, источников собственных средств, доходов и расходов, краткосрочной и долгосрочной задолженности;

д) методов учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции, которые зависят от объектов учёта, полноты включения затрат в себестоимость продукции и учётной политики предприятия;

ж) системы бюджетирования, которая предусматривает определение методологии и организацию бюджетного процесса. Бюджеты позволяют контролировать достижение установленных финансовых показателей при ограниченных ресурсах.

Внедрение системы управленческого учёта позволит при небольших затратах получить дополнительный доход от оптимизации движения денежных средств, распределения инвестиционных ресурсов по наиболее прибыльным направлениям деятельности, оптимизации ассортимента выпускаемой продукции и более эффективного управления издержками и прибылью.

### ***Контрольные вопросы к теме №9***

1. Что представляют собой издержки производства?
2. В чем отличие текущих и единовременных затрат?
3. Что понимается под себестоимостью продукции?
4. Какие виды себестоимости определяются на предприятии?
5. Какие показатели используются при планировании и учете себестоимости продукции?
6. По каким признакам производится классификация затрат на производство продукции?
7. Как группируются затраты по экономическим элементам?
8. Какие экономические элементы затрат Вы знаете?

9. В чем отличие классификации затрат по экономическим элементам и калькуляционным статьям?
10. Какие затраты относятся к прямым?
11. Что представляют собой комплексные статьи затрат?
12. Как определяется производственная себестоимость продукции?
13. В чем отличие технологической себестоимости от полной?
14. Что представляет собой калькуляция себестоимости продукции?
15. Какие пути снижения себестоимости продукции имеются на предприятии.

## ТЕМА 10. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### Сущность, виды дохода и прибыли

Основу экономического развития предприятия составляют финансовые ресурсы, полученные от различных направлений его деятельности и остающиеся в распоряжении организации после уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей, возмещения текущих издержек. Они находят свое отражение в показателях дохода и прибыли.

Общий доход характеризует финансовый результат работы предприятия, который формируется за счет:

- дохода от текущей деятельности;
- дохода от инвестиционной деятельности;
- дохода от финансовой деятельности;
- прочие доходы.

**Доходами от текущей деятельности** являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности.

Выручка от реализации продукции, работ, услуг ( $B_p$ ) определяется по формуле:

$$B_p = \sum_{i=1}^n C_{\text{омп}i} \times Q_{\text{рп}i},$$

где  $C_{\text{омп}i}$  – отпускная цена  $i$ -го изделия без косвенных налогов (акцизов, налога на добавленную стоимость и иных обязательных аналогичных платежей), руб.;

$Q_{\text{рп}i}$  – количество реализованной продукции  $i$ -го наименования в натуральных единицах.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) образуется либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлении средств в кассу), либо по мере отгрузки товаров (основных средств иных ценностей, выполнения работ, оказания услуг, передаче имущественных прав) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов.

В состав **прочих доходов по текущей деятельности** включаются:

доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;

суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;

стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных безвозмездно;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;

неустойки, штрафы, пени, предъявленные и признанные (или присужденные) за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;

прибыль (убыток) прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде и др.

В состав **доходов от инвестиционной деятельности** включаются:

доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;

суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

доходы по договорам о совместной деятельности;

доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, признаваемые доходами в соответствии с законодательством;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;

стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;

доходы и расходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости;

проценты, причитающиеся к получению;

прибыль прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленная в отчетном периоде;

прочие доходы по инвестиционной деятельности.

В состав доходов от **финансовой деятельности** включаются:

доходы, связанные с выпуском, размещением и обращением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;

прибыль (убыток) прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде и др.

В состав иных доходов включаются прочие доходы, не связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью.

Часть чистого дохода предприятия, образующегося после вычета из него косвенных налогов и текущих затрат, называется прибылью.

Прибыль является важнейшим показателем эффективности работы предприятия, источником его экономического развития. Рост прибыли способствует увеличению собственного капитала и его рыночной стоимости, удовлетворению интересов собственника имущества, социальных и материальных потребностей персонала.

В прибыльной работе субъектов хозяйствования заинтересованы также акционеры, получающие более высокие дивиденды; государство, имеющее постоянные поступления налогов и сборов в республиканский и местный бюджеты.

Особенностью прибыли в условиях рынка является инвестирование ее в производство, что способствует экономическому росту предприятия и повышению его конкурентоспособности.

Значение прибыли для субъектов рыночной экономики представлено на рисунке 8.

Для предприятия прибыль – это:

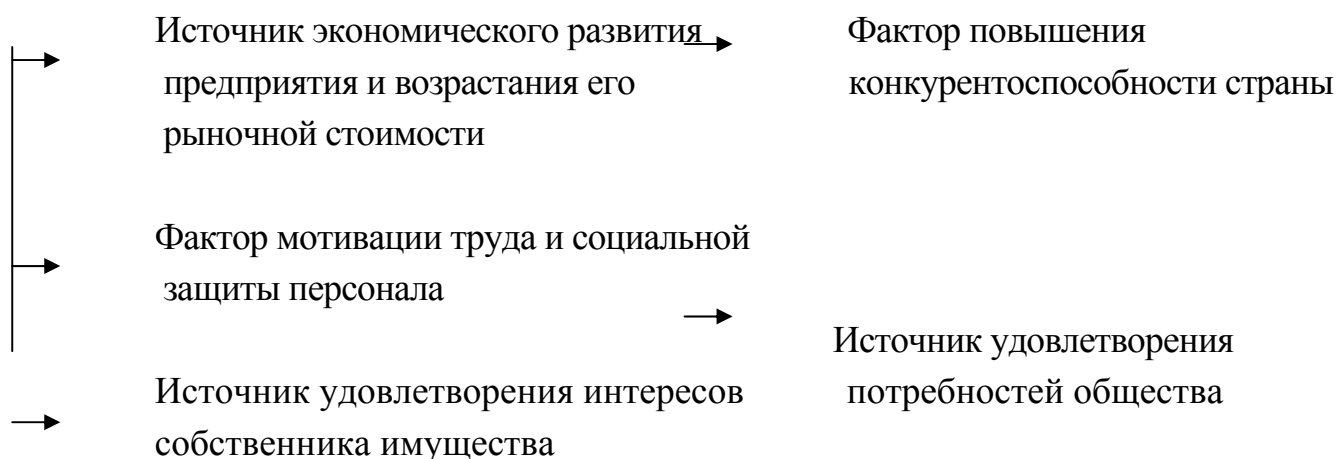
Для государства прибыль – это:

Конечная цель предпринимательской деятельности

База экономического развития страны

Критерий эффективности бизнеса

Источник формирования государственного и местного бюджетов



*Рисунок 9 - Значение прибыли для субъектов рыночной экономики*

В практике учета и планирования различают следующие **виды прибыли**:

- прибыль отчетного периода;
- прибыль от текущей деятельности;
- прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;
- прибыль от реализации продукции, товаров (работ, услуг);
- прибыль до налогообложения (налогооблагаемая прибыль);
- прибыль по изделию;
- чистая прибыль;
- нормальная прибыль;
- базовая прибыль на акцию;
- разводненная прибыль на акцию.

**Прибыль отчетного периода** включает прибыль, полученную от всех направлений деятельности предприятия: текущей (**Пт**), инвестиционной, финансовой и иной деятельности (**Пифи**):

$$Потч = Пт + Пифи.$$

**Прибыль от текущей деятельности** представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, товаров (работ, услуг) и прибыли от прочей текущей деятельности.

**Прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг** является основной частью прибыли от текущей деятельности. Она определяется как разница между выручкой, полученной от их реализации, и текущими затратами по производству и реализации этих товаров, работ, услуг, в состав которых входит их производственная себестоимость, управленческие расходы, расходы на реализацию.

**Прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности** определяется как разница между доходами и расходами от инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

**Прибыль (убыток) от реализации основных средств** определяется как разница между выручкой, полученной от реализации основных средств, уменьшенной на сумму налогов и сборов, уплачиваемых из выручки согласно установленному законодательству, и остаточной стоимостью основных средств, а также затратами по их реализации.

В бухгалтерской отчётности прибыль отчётного периода является **прибылью до налогообложения**.

**Прибыль по изделию** – это разница между оптовой ценой предприятия и полной себестоимостью изделия.

**Чистая прибыль** определяется по формуле:

$$Пч = Потч - НП + (-) ИОНА + (-) ИОНО,$$

где **НП** – налоги из прибыли;

**ИОНА** – изменение отложенных налоговых активов;

**ИОНО** – изменение отложенных налоговых обязательств.

Базовая и разводненная прибыль на одну акцию указывается в отчётности акционерных обществ. **Базовая прибыль на акцию** определяется делением прибыли для выплаты дивидендов на средневзвешенное число обыкновенных акций. Если акционерное общество разместило также привилегированные акции, конвертируемые в обыкновенные (с разводняющим эффектом), то оно определяет и **разводненную прибыль на акцию**. Для расчёта числа разводненных акций определяется средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении на рынке ценных бумаг с учётом конвертации привилегированных.

**Нормальная прибыль** применяется в рыночной экономике для оценки эффективности данного вида бизнеса. Величина нормальной прибыли складывается из нормы отдачи на капитал, которая определяется банковской ставкой процента по долгосрочным депозитам, и нормы предпринимательского дохода. Бизнес будет эффективным в том случае, если прибыль, полученная от предпринимательской деятельности, будет выше, чем нормальная прибыль. Понятие нормальной прибыли используется в отечественной практике при оценке эффективности инвестиционных проектов в виде нормы дисконта, которая характеризует минимальный уровень эффективности финансовых вложений.



## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется результатами ее формирования и характером распределения.

Источником образования прибыли предприятий является общий доход, который представляет собой сумму денежных средств, получаемых предприятием от всех видов его деятельности.

Далее при определении прибыли отчетного периода из дохода вычитаются расходы по текущей, инвестиционной, финансовой и прочей деятельности.

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития организации.

Распределение прибыли производится в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь, уставом организации.

Коммерческие организации должны обеспечивать выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками и потребителями, вышестоящими и другими организациями; финансирование затрат на развитие науки и техники, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств; социальное развитие и материальное стимулирование за счет заработанных средств.

В процессе распределения прибыли коммерческая организация обеспечивает ее использование по следующим основным направлениям:

- выплата налогов и других обязательных платежей из прибыли;
- на накопление – финансирование производственного развития и жилищного строительства, пополнение собственных оборотных средств и другие формы капитализации прибыли;
- уплата части прибыли в бюджет государственными унитарными предприятиями и собственникам имущества частными предприятиями;
- на формирование резервного фонда заработной платы;
- на непроизводственное потребление – денежные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера персоналу, материальная помощь и выплаты социального характера, выплата дивидендов акционерам.

Характер распределения прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности предприятия, оказывая влияние на ее результативность.

Высокая роль характера распределения прибыли в деятельности предприятия определяется следующими основными положениями:

1. Распределение прибыли непосредственно реализует главную цель политики управления ею – повышение уровня благосостояния собственников предприятия. Оно формирует пропорции между текущими выплатами им дохода на капитал (в форме дивидендов, процентов и т.п.) и ростом этих доходов в предстоящем периоде (за счет обеспечения возрастания вложенного капитала). При этом собственники предприятия самостоятельно формируют эти направления удовлетворения своих потребностей во времени.

2. Распределение прибыли является основным инструментом воздействия на рост рыночной стоимости предприятия. В прямой форме это воздействие проявляется в обеспечении прироста капитала в процессе капитализации части распределенной прибыли, а косвенно оно обеспечивается основными пропорциями этого распределения.

3. Пропорции распределения прибыли определяют темпы реализации стратегии развития предприятия та стратегия реализуется в процессе инвестиционной деятельности предприятия, объемы которой определяются возможностями формирования финансовых ресурсов, в первую очередь, за счет внутренних источников. А реинвестируемая в процессе распределения прибыль является основным из этих внутренних источников.

4. Характер распределения прибыли является важнейшим индикатором инвестиционной привлекательности предприятия. В процессе привлечения собственного капитала из внешних источников уровень выплачиваемых предприятием дивидендов (или других форм инвестиционного дохода) является одним из основных оценочных критериев, определяющих результат предстоящей эмиссии акций. Кроме того, как было показано ранее, возрастание уровня дивидендных выплат определяет соответствующий рост стоимости акций на фондовом рынке, формируя дополнительный доход инвесторов.

5. Распределение прибыли является одной из действенных форм воздействия на трудовую активность персонала предприятия. Объемы и формы участия персонала в прибыли определяют уровень трудовой мотивации работников, способствуют стабилизации персонала и росту производительности труда.

6. Пропорции распределения прибыли формируют уровень обеспечения дополнительной социальной защищенности работников. В условиях низкой действенности государственных форм социальной защиты занятых работников эта роль распределительного механизма прибыли на предприятии позволяет дополнить их минимальную социальную защищенность.

7. Характер распределения прибыли оказывает влияние на уровень текущей платежеспособности предприятия. Выплаты прибыли, предусмотренной к потреблению собственниками и персоналом предприятия, осуществляются, как правило, в денежной форме, т.е. в форме основного актива, обеспечивающего платежеспособность по неотложным финансовым обязательствам. При большом объеме выплат прибыли на цели потребления, уровень платежеспособности предприятия в текущем периоде может существенно снизиться.

Распределение прибыли осуществляется в соответствии со специально разработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью предприятия. Эта политика призвана отражать требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной стоимости, формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы собственников и персонала. При этом в процессе формирования политики распределения прибыли необходимо учитывать противоположные мотивации собственников предприятия (акционеров, вкладчиков) — получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективном периоде.

Основной целью политики распределения чистой прибыли является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой ее частями с учетом обеспечения реализации стратегии его развития и роста его рыночной стоимости.

Исходя из этой основной цели, в процессе формирования политики распределения прибыли организации решаются следующие задачи:

- обеспечение получения собственниками необходимой нормы прибыли на инвестированный капитал;
- обеспечение приоритетных целей стратегического развития предприятия за счет капитализируемой части прибыли;
- обеспечение стимулирования трудовой активности и дополнительной социальной защиты персонала;
- обеспечение формирования в необходимых размерах резервного и других фондов предприятия.

С учетом реализации этих основных задач осуществляется непосредственное распределение прибыли предприятия.

Специфика задач, стоящих перед каждым конкретным предприятием в процессе его развития, различие внешних и внутренних условий их хозяйствен-

ной деятельности не позволяют выработать единую модель распределения прибыли, которая носила бы универсальный характер. Поэтому основу механизма распределения прибыли конкретного предприятия составляют анализ и учет в процессе этого распределения отдельных факторов, которые увязывают этот процесс с текущей и предстоящей хозяйственной деятельностью данного предприятия.

Факторы, влияющие на пропорции и эффективность распределения прибыли, весьма разнообразны, различна и степень интенсивности их проявления. Одна группа этих факторов определяет предпосылки к росту капитализируемой части прибыли; другая группа, наоборот, склоняет управленческие решения в пользу увеличения доли потребляемой ее части.

По характеру возникновения все факторы, влияющие на распределение прибыли, можно разделить на две основные группы: а) внешние (генерируемые внешними условиями деятельности предприятия); б) внутренние (генерируемые особенностями хозяйственной деятельности данного предприятия).

**Внешние факторы** рассматриваются как своего рода ограничительные условия, определяющие границы формирования пропорций распределения прибыли. К числу важнейших из этих факторов относятся: правовые ограничения, налоговая система, среднерыночная норма прибыли на инвестированный капитал, альтернативные внешние источники формирования финансовых ресурсов, темп инфляции, стадия конъюнктуры товарного рынка, «прозрачность» фондового рынка.

**Внутренние факторы** оказывают решающее воздействие на пропорции распределения прибыли, так как определяются конкретными условиями и результатами хозяйствования данного предприятия. К числу этих факторов относятся: интересы собственников предприятия; уровень рентабельности деятельности; инвестиционные возможности реализации высокодоходных проектов; необходимость ускорения завершения начатых инвестиционных программ и проектов; альтернативные внутренние источники формирования финансовых ресурсов; стадия жизненного цикла предприятия; уровень его платежеспособности; численность персонала и программы его участия в прибыли.

Учет рассмотренных факторов позволяет существенно снизить диапазон параметров возможных пропорций распределения прибыли по отдельным направлениям, в первую очередь – пропорций капитализируемой и потребляемой ее частей, формирующих главные условия предстоящего развития предприятия.

Принципы распределения прибыли и факторы, его обуславливающие, позволяют сформировать на предприятии конкретный тип политики распределе-

ния прибыли (дивидендной политики), в наибольшей степени удовлетворяющий цели и учитывающий возможности развития предприятия в предстоящем периоде.

Сумма прибыли, принадлежащая работнику, может быть передана ему в личное пользование или направлена как вклад в развитие производства. На сумму вклада члену трудового коллектива предприятия ежегодно начисляются дивиденды.

### ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И МЕТОДИКА ИХ РАСЧЕТА

Общая величина прибыли, полученная предприятием, не может полностью характеризовать эффективность его производственно-хозяйственной деятельности, так как ее величина обуславливается размером предприятия. Поэтому возникает необходимость относительной характеристики прибыльности (доходности) предприятия в виде соизмерения полученной прибыли с величиной основного и оборотного капитала. Это соотношение, выраженное в процентах, характеризует рентабельность, т.е. степень прибыльности.

По показателям рентабельности можно производить сравнение эффективности работы коммерческих организаций.

В соответствии с видами прибыли различают следующие **показатели рентабельности**:

- общая рентабельность;
- рентабельность предприятия (организации);
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность отдельных видов и продукции в целом;
- рентабельность продаж.

**Общая рентабельность  $R_{общ}$**  определяется как отношение прибыли отчетного периода  $\Pi_{отч}$  к среднегодовой стоимости основных средств  $O_{сг}$  и нормируемых оборотных средств  $O_{ос}$ , %:

$$R_{общ} = \frac{\Pi_{отч}}{O_{сг} + O_{ос}} \times 100 .$$

Общая рентабельность характеризует размер общей прибыли, получаемой на один рубль вложенных средств. Если организация при неизменной величине производственного капитала будет лучше его использовать, оно получит больший экономический эффект, что вызовет рост рентабельности. Однако для коммерческой организации важна норма прибыли, которую оно может использовать для собственных нужд, так как часть прибыли организация пере-

числяет в бюджет в виде налогов из прибыли. Если она будет меньше банковского процента по депозитам, то организации будет невыгодно заниматься данным бизнесом.

Поэтому весьма важное значение имеет расчет рентабельности по чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации, т.е. рентабельности предприятия (организации).

**Рентабельность предприятия ( $R_{np}$ )** определяется как отношение чистой прибыли  $\Pi_{ч}$  к среднегодовой стоимости основных средств и нормируемых оборотных средств, %:

$$R_{np} = \frac{\Pi_{ч}}{O_{сз} + O_{ос}} \times 100$$

По данному показателю оцениваются результаты организации.

**Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ )** определяется отношением чистой прибыли ( $\Pi_{ч}$ ) к величине собственного капитала  $K_{с}$ :

$$R_{ск} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{с}} \times 100$$

**Рентабельность отдельных видов и продукции в целом ( $R_{прод}$ )** определяется отношением прибыли от реализации продукции ( $\Pi_{пр}$ ) к ее полной себестоимости ( $C_n$ ), %:

$$R_{прод} = \frac{\Pi_{пр}}{C_n} \times 100$$

Данный показатель отражает эффективность затрат живого и овеществленного труда. Он в основном используется для планирования и учета рентабельности производства отдельных видов продукции.

**Рентабельность продаж (оборота) ( $R_{об}$ )** рассчитывается отношением прибыли от реализации продукции ( $\Pi_{пр}$ ) к объему реализованной продукции ( $Q_p$ ), %:

$$R_{об} = \frac{\Pi_{пр}}{Q_p} \times 100$$

Для оценки целесообразности инвестирования средств в развитие предприятия определяется рентабельность инвестированного капитала ( $R_{бк}$ ) как отношение прироста прибыли к величине инвестиций ( $I$ ), %:

$$R_{бк} = \frac{\Pi_{ч}}{I} \times 100$$

## Пути повышения прибыли и рентабельности

**Прибыль** – это экономический показатель, который постоянно изменяется под влиянием различных факторов. Основными из них являются рост общего дохода предприятия и снижение текущих затрат. Поэтому пути увеличения прибыли и рентабельности непосредственно определяются факторами, оказывающими влияние на уровень продаж и издержки.

Данные факторы определяются как внутренними условиями функционирования предприятия, так и внешними, не зависящими от него.

К **внутренним факторам**, прежде всего, относятся инновационная восприимчивость и предпринимательская активность руководящих работников и специалистов предприятия, которая реализуется посредством:

- разработки нового товара или товара более высокого качества, обладающего рыночной новизной;
- внедрения новейшего оборудования и прогрессивных технологических процессов, новых видов сырья и материалов;
- повышения конкурентоспособности товара;
- освоения новых рынков сбыта;
- диверсификации производства;
- снижения материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости товара;
- повышения эффективности использования основного и оборотного капитала;
- применения управленческого учета для эффективного управления затратами и т.д.

В качестве **внешних факторов**, влияющих на прибыль, выступают:

- формы и методы государственного регулирования экономики;
- конъюнктура товарного рынка;
- темп инфляции;
- уровень цен на сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы и др.

На прибыль предприятия оказывают влияние факторы, обусловленные специфическими особенностями отрасли, к которой оно относится. От того, действует ли предприятие в материало-, фондо- или трудоемкой отрасли, зависят уровень и структура издержек производства, пути их снижения и норма прибыли.

### ***Контрольные вопросы по теме №10***

1. Как определяется общий доход предприятия?
2. Что относится к доходу от текущей деятельности?
3. Какие функции выполняет прибыль?
4. Как определяется прибыль отчетного периода?
5. Дайте характеристику видов прибыли.
6. Какие виды налогов уплачивает предприятие из прибыли?
7. Как образуется прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности?
8. Чем определяется чистая прибыль?
9. Какие факторы оказывают влияние на пропорции распределения прибыли?
10. Что относится к внешним факторам, формирующим пропорции распределения прибыли?
11. Какие задачи решаются в процессе распределения прибыли?
12. Какие показатели рентабельности планируются на предприятии?
13. Что представляет собой рентабельность предприятия?
14. Как определяется и что характеризует рентабельность собственного капитала?
15. Какие пути повышения прибыли существуют на предприятии?



## ТЕМА 11. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

### ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции. Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста.

Целесообразно разграничить понятия «новшество» и «инновация».

**Новшество** – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности с целью повышения ее эффективности. Новшества могут оформляться в виде: открытий; изобретений; патентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс, организационную, производственную или другую структуру; *ноу-хау* (формализованная совокупность знаний научного, технического, производственного, административного, финансового, коммерческого или иного характера, обладающих новизной и секретностью); научных подходов или принципов; документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.); результатов маркетинговых исследований и т.д.

**Инновация** – конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.

По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Австрийский экономист Й.Шумпетер является основоположником теории инноваций. [19] Он рассматривал инновацию (техническую) как средство предпринимателя для получения прибыли и обосновал, что «динамичный предприниматель» является источником конъюнктурных колебаний. Анализируя причины этих колебаний, Й.Шумпетер, впервые в экономической науке, выделил и дал характеристику «новых комбинаций изменений в развитии».

Й.Шумпетер выделил пять типичных изменений:

- изготовление продукции с новыми свойствами;
- внедрение нового метода (способа) производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- использование нового источника сырья;
- проведение соответствующей реорганизации производства.

В 30-х годах Й.Шумпетер подразумевал под понятием «инновация» любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции и т.п.

П.Ф.Дракер инновацию определяет как особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг.

Определение П.Ф.Дракера, на наш взгляд, более полно отражает суть классического определения Й.Шумпетера, одновременно подчеркивая необходимость практической реализации нового товара и значение предпринимательского фактора в качестве условия эффективности развития производства.

В соответствии с международными стандартами **инновация** *определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности* [6].

Традиционно все инновации делятся на две основные категории: **технологические** и **нетехнологические**.

Большинство исследователей уделяют наибольшее внимание технологическим инновациям, являющимся прямой характеристикой интенсивности развития производства. К ним относят все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс.

Соответственно, инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера относят к нетехнологическим инновациям.

Классификация нововведений **по критерию значимости** в развитии производительных сил общества предполагает их деление на следующие группы:

Во-первых, **базовые нововведения** – это такие нововведения, которые реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, качественных изменений технологической системы, создания новых отраслей. Такие инновации требуют длительного периода времени и крупных затрат для освоения, но зато обеспечивают значительный по уровню и масштабу народнохозяйственный эффект.

Во-вторых, **крупные и принципиальные нововведения** – инновации, возникшие на базе аналогичного ранга изобретений, научных и технических рекомендаций, в результате которых происходит смена поколений техники в рамках данного направления или появление новой технологии при сохранении исходного фундаментального научного принципа.

Созданная в результате преимущественно прикладных исследований и разработок новая техника и технология обладает более высокими технико-экономическими показателями, позволяющими удовлетворить новые потребности. Реализация данных инноваций происходит в более короткий срок и с меньшими затратами, но и скачок в техническом уровне и эффективности гораздо меньше.

В-третьих, **средние и комбинаторные нововведения** представляют собой использование различных сочетаний конструктивного соединения элементов. Реализуя среднего уровня изобретения и ноу-хау, данные инновации позволяют создать базу для освоения новых моделей и модификации данного поколения техники, усовершенствовать существующую технологию, улучшить основные технико-экономические показатели выпускаемой продукции.

В-четвертых, **мелкие и комбинаторные нововведения** – нововведения, возникающие на основе мелких изобретений, рационализаторских предложений, производственного опыта. Они необходимы для поддержания технико-экономического уровня основных или улучшения второстепенных технико-экономических параметров техники и технологии, улучшения параметров выпускаемой продукции, что способствует более эффективному производству этой продукции, либо повышению эффективности ее использования.

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют разработки их классификации. В таблице 7 изложен классификатор инноваций, использование которого позволяет оценивать их конкретнее, полнее, объективнее, комплексно определять их результативность, а также выявлять неоднородность инноваций и подбирать методы управления каждой из них [15].

Таблица 7

#### Классификатор инноваций

Классификационный признак	Классификационные группировки инноваций
Области применения инноваций	Управленческие, организационные, социальные, промышленные и т.д.
Этапы НТП, результатом которых стали инновации	Научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
Степень интенсивности инноваций	«Бум», равномерная, слабая, массовая
Темпы осуществления инноваций	Быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
Масштабы инноваций	Трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
Результативность инноваций	Высокая, низкая, стабильная
Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная

Следует остановиться на некоторых **видах инноваций**, различающихся по областям применения и этапам НТП:

- **технические** появляются обычно в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами;
- **технологические** возникают при применении улучшенных, более совершенных способов изготовления продукции;
- **организационно-управленческие** связаны, прежде всего, с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения;
- **информационные** решают задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации;

- **социальные** направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создают условия для управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

По своей научно-технической значимости и новизне выделяют *базисные* и *улучшающие* идеи, решения и проекты, а также *псевдоинновации*. К **базисным** относят инновации, которые реализуют крупные научно-технические разработки и становятся основой формирования технологий нового поколения, не имеющих аналогов в отечественной и мировой практике. **Улучшающие** инновации реализуют мелкие и средние изобретения, усовершенствующие технологию изготовления и/или технические характеристики уже известных товаров. **Псевдоинновации** направлены на частичные, чаще декоративного характера (форма, цвет), изменения устаревших поколений техники и технологии, которые по своей сути тормозят технический прогресс. За этим разделением стоят два типа инновационных процессов: пионерный и догоняющий.

Стратегия «пионера» или «первопроходца» означает, что компания предлагает на рынок принципиально новый товар или услугу, получая при этом преимущество «первого хода» в данном бизнесе или данном регионе. Новые рынки появляются в результате открытия новых технологий, появления новых знаний, возникновения новых запросов у покупателей, внедрения новой маркетинговой концепции, появления новых финансовых инструментов и т.п. Современный мировой опыт показывает, что стратегия «пионера» связана с высоким риском, так как инновационные технологии сопряжены с неопределенностью как самой разработки, так и реакции рынка на новое изобретение. В то же время данная стратегия может обеспечить устойчивое конкурентное преимущество благодаря монопольной позиции. Стратегия «последователя» менее опасна, но и доходы соответственно у таких компаний тоже ниже.

Яркий пример тому, события на рынке мотоциклов в начале 1980-х годов. Когда компания Yamaha предприняла попытку атаковать компанию Honda, та в ответ вместо традиционного снижения цен выбрала инновационную стратегию и за восемнадцать месяцев выпустила на рынок 113 новых моделей мотоциклов, не оставив сопернику никаких шансов на успех.

## СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Состояние инновационной деятельности является важнейшим индикатором развития экономики и общества. В реализации инновационного пути развития важная роль принадлежит базовому звену экономики – предприятиям, являющимся непосредственными субъектами инновационной деятельности.

Инновационная деятельность и ее результативность рассматриваются в аспекте конкурентных преимуществ и инновативности современного предприятия.

**Инновативность предприятия** отражает его способность реагировать на изменения внешней среды путем выпуска новой или усовершенствования производимой продукции, внедрения новых технологий производства и сбыта, реструктуризации, усовершенствования систем организации и управления.

В настоящее время сформировалось два основных подхода к раскрытию содержания инновационной деятельности предприятия.

Традиционно инновационная деятельность предприятия рассматривается в рамках его научно-технической политики, связанной с разработкой и внедрением нового продукта. В этом случае **инновационная деятельность предприятия** представляется в виде процесса по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузия).

В качестве *основных этапов инновационной деятельности* выступают: разработка, внедрение, освоение и коммерциализация инноваций. Реализация обозначенных этапов предусматривает следующие виды деятельности:

- проведение НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) по разработке идеи новшества, лабораторных исследований, изготовление образцов новой продукции, видов техники, новых конструкций и изделий, подбор необходимого сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработка технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления новой продукции;
- разработка и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

- исследование, разработка или приобретение информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- подготовка, обучение, переквалификация 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 др.

В современных условиях важное значение в решении проблем коммерциализации инноваций имеет **патентно-лицензионная деятельность предприятий**, связанная с оформлением патентов и продажей лицензий на промышленное или коммерческое использование объектов промышленной собственности.

Комплексный подход к инновационной деятельности предприятия ориентирован на использование нововведений, затрагивающих все сферы и области деятельности предприятия. В рамках комплексного подхода **инновационная деятельность** – это деятельность по проведению изменений во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия для адаптации к внешней среде с целью достижения эффективности функционирования и обеспечения развития.

Инновационная деятельность предприятий обладает рядом особенностей:

- высокой степенью неопределенности результата и, соответственно, риска;
- значительным отставанием момента получения результата от времени осуществления затрат;
- особым значением человеческого фактора. Успех инноваций во многом зависит от личностных данных участников процесса, их научно-технической компетенции, творческой активности, мотивации труда;
- необходимостью концентрации значительных финансовых ресурсов, особенно для осуществления масштабных инноваций;
- высокими затратами на начальных этапах и стадиях освоения нововведений;
- высокой стоимостью новых видов продукции и услуг, что создает трудности для распространения инноваций.

Для отражения участия предприятия в инновационной деятельности используется понятие **инновационной активности**. *Уровень инновационной активности предприятия* определяется количеством видов выполняемой иннова-

ционной деятельности, ее качественными характеристиками и результативностью.

Специфика инновационной деятельности требует особых подходов к ее управлению, которые реализует инновационный менеджмент, представляющий особый процесс управления инновационной деятельностью предприятия и ее результатами, включающий функции планирования, маркетинга, организации, контроля и анализа эффективности инновационной деятельности.

**Принципы современного инновационного менеджмента:**

- **комплексность** – создание системы (организационной структуры, инновационного маркетинга, планирования, контроля и анализа), позволяющей максимально эффективно использовать преимущества инноваций;
- **перманентность**, что предполагает создание постоянно функционирующей инновационной базы, позволяющей максимально результативно использовать ресурсы для внедрения инноваций;
- целеполагание и стратегическое планирование инновационных процессов для **согласования предприятия с целями конкретных инновационных проектов**;
- **сочетание централизации** в определении стратегических приоритетов и источников финансирования инновационной деятельности и децентрализации в области исследования и разработки, инновационного маркетинга, организации и оперативного управления инновационными проектами;
- **коллегиальность** в принятии важнейших решений и обеспечение участие всех звеньев управления и сотрудников в процессе планирования нововведений и инноваций.

В целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;
- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор технических средств;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям.



При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;

- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

В настоящее время в стратегиях многих предприятий происходит определенная переориентация, т.е. переход от всемерного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии. Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов.

### **ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Для оценки инновационной активности коммерческих организаций используются следующие показатели:

1. Коэффициент финансирования инноваций:

$$K_{ин} = Z_{ин} / A,$$

где:  $Z_{ин}$  – затраты на разработку и внедрение инноваций, руб.;

$A$  – общая стоимость активов организации, руб.

2. Коэффициент самофинансирования инноваций:

$$K_{ин.с} = Z_{сс} / A,$$

где:  $Z_{сс}$  – величина собственных средств, направляемых на финансирование инноваций, руб.

3. Коэффициент наукоёмкости продукции:

$$K_{нп} = Z_{ниокр} / Z_{пр},$$

где:  $Z_{ниокр}$  – затраты на проведение научноисследовательских и опытно-конструкторских работ, руб.

$Z_{пр}$  – общие производственные затраты по смете, руб.

К наукоёмкой относится продукция, в себестоимости которой затраты на НИОКР составляют не менее 10%.

4. Коэффициент наукоёмкости нового изделия:

$$K_{ни} = A_{на} / C_{пр},$$

где:  $A_{на}$  – величина амортизации нематериальных активов в производственной себестоимости нового изделия, руб.;

$C_{пр}$  – производственная себестоимость нового изделия, руб.

5. Коэффициент прироста рентабельности продукции после внедрения инноваций:

$$K_{пр} = (R_{ип} - R_{пр}) / R_{пр},$$

где:  $R_{ип}$  – Рентабельность инновационной продукции, %;

$R_{пр}$  – средняя по предприятию рентабельность продукции, %.

### ***Контрольные вопросы по теме №11***

1. Что понимается под инновационной деятельностью в рамках научно-технической политики предприятия?
2. Охарактеризуйте инновационную деятельность предприятия в рамках комплексного подхода.
3. Сформулируйте основные этапы инновационной деятельности.
4. Выделите особенности инновационной деятельности предприятия.
5. Что представляет собой инновационный менеджмент предприятия?
6. Что Вы понимаете под инновацией?
7. Выявите основные различия между нововведением и инновацией.
8. Как осуществляется классификация инноваций?
9. Дайте характеристику технологическим инновациям.
10. Что представляют собой маркетинговые инновации?
11. Что такое псевдоинновации?
12. Что такое интеллектуальная собственность?
13. Дайте понятие инновационной инфраструктуры?
14. Основные субъекты инновационной инфраструктуры.
15. Какие показатели характеризуют инновационную активность организации?

## ТЕМА 12. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

### Сущность и виды инвестиций

Необходимым условием успешного функционирования и динамичного развития предприятия являются инвестиции.

**Инвестиции** – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Целью инвестиционных вложений получение чистых выгод в будущем за счет расширения собственной предпринимательской деятельности, приобретения новых предприятий; диверсификации деятельности вследствие освоения новых областей бизнеса.

Инвестиции можно **классифицировать по различным признакам**: в зависимости от содержания инвестируемых ресурсов, по инвесторам и объектам инвестиционной деятельности, формам собственности, характеру участия предприятия в инвестиционном процессе, периоду инвестирования (рис.9). В зависимости от:

- содержания экономических ресурсов, инвестируемых в развитие предприятия, выделяют: денежные средства, имущество, имущественные права, права пользования землей и другие ценности;

- инвестора и формы собственности различают: инвестиции юридических и физических лиц (в том числе иностранные); государства, международных организаций, что соответствует частной, государственной и совместной формам собственности. **Частные инвестиции** характеризуют вложения средств физических лиц и предпринимательских организаций негосударственных форм собственности (в том числе иностранных). **Государственные инвестиции** – это вложения средств государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных бюджетных фондов. Совместные инвестиции – это инвестиции отечественных и зарубежных инвесторов в создание совместных предприятий;

- **объекта** инвестиционной деятельности: недвижимое имущество (основные средства), ценные бумаги (акции, облигации, банковские депозиты и

др.), имущественные права на промышленную и интеллектуальную собственность;

- **характера участия предприятия** в инвестиционном процессе выделяют прямые и непрямые инвестиции. При прямом инвестировании инвестор принимает непосредственное участие в выборе объекта вложения капитала. Во втором случае за него это делает финансовый посредник или инвестиционный фонд. Непрямые инвестиции связаны с приобретением ценных бумаг.

Главным признаком классификации является объект вложения капитала, на основании которого выделяют реальные (прямые), финансовые (портфельные) инвестиции и интеллектуальные.

**Реальные (прямые) инвестиции** – любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на увеличение основных средств предприятия, как производственного, так и непроизводственного назначения. Реальные инвестиции реализуются путем нового строительства, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий.

В современных условиях хозяйствования данная форма инвестирования для многих предприятий является единственным направлением инвестиционной деятельности. Реальные инвестиции позволяют предприятиям осваивать новые товарные рынки и обеспечивать постоянное увеличение своей рыночной стоимости.

В зависимости от задач, которые ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования, все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:



Рис.10. Классификация инвестиций

- **обязательные инвестиции** (или инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления) – это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы предприятие могло и далее продолжать свою деятельность. В эту группу включаются инвестиции, цель которых – организация экологической безопасности деятельности фирмы или улучшение условий труда работников предприятий до уровня, отвечающим нормативным требованиям и т.п.;

- **инвестиции в повышение эффективности деятельности предприятия.** Их цель – прежде всего, создание условий снижения затрат фирмы за счет обновления оборудования, совершенствования применяемых технологий, улучшения организаций труда и управления. Осуществление данных инвестиций необходимо предприятию для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе;

- **инвестиции в расширение производства.** Их цель – увеличение объема выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

- **инвестиции в создание новых производств.** В результате осуществления таких инвестиций создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся предприятием товары или оказывать новый тип услуг.

**Финансовые (портфельные) инвестиции** – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг.

**Интеллектуальные инвестиции** или инвестиции в нематериальные активы предусматривают вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п.

### **ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Инвестиционная деятельность предприятия включает следующие составные части:

- разработка инвестиционной стратегии;
- стратегическое планирование;
- инвестиционное проектирование;
- анализ проектов и фактической эффективности инвестиций.

Существуют определенные особенности инвестиционной деятельности предприятия. Они заключаются в следующем:

1. Инвестиционная деятельность предприятия является составной частью общей экономической стратегии развития предприятия. Основные задачи экономического развития предприятия требуют расширения объема или обновления состава его активов, что достигается в процессе различных форм инвестиционной деятельности. Особенностью инвестиционной деятельности является также и то, что объемы инвестиционной деятельности предприятия позволяют оценить темпы его экономического развития. Они характеризуются двумя показателями: сумма валовых инвестиций и сумма чистых инвестиций предприятия.

**Валовые инвестиции** – это общий объем инвестирования средств в определенном периоде деятельности предприятия, направленных на создание, расширение или обновление производственных основных фондов, приобретение нематериальных активов, прирост запасов товарно-материальных ценностей.

**Чистые инвестиции** – это сумма валовых инвестиций за определенный период, уменьшенная на сумму амортизационных отчислений за этот же период.

Именно динамика суммы чистых инвестиций определяет характер экономического развития предприятия, и потенциал формирования его прибыли. В случае, когда сумма чистых инвестиций больше нуля, т.е. объем валовых инвестиций превышает сумму амортизационных отчислений, это означает, что предприятию обеспечивается расширенное воспроизводство основных средств и такое предприятие называется растущим.

Когда сумма чистых инвестиций равна нулю, у предприятия отсутствует экономический рост, так как производственный потенциал предприятия, несмотря на инвестиции, остается неизменным. В этом случае на предприятии происходит только обновление основного капитала.

Если же сумма чистых инвестиций предприятия составляет отрицательную величину, то можно делать вывод о снижении ее производственного потенциала, т.е. на предприятии не происходит обновления фондов.

2. Циклический характер инвестиционной деятельности, который обусловлен необходимостью возмещения морального и физического износа основных средств, а также расширения производства, происходящего через определенные промежутки времени. За этот период происходит предварительное накопление финансовых средств.

**3. Разновременность инвестиционных затрат и результатов.** Величина этого периода зависит от формы протекания инвестиционного процесса, осуществляемого предприятием. Существует три основные формы протекания инвестиционного процесса: последовательное, параллельное, интервальное. При параллельном протекании инвестиционного процесса формирование инвестиционной прибыли начинается обычно до полного завершения процесса инвестирования капитала. При последовательном протекании инвестиционного процесса инвестиционная прибыль формируется сразу же после окончания инвестирования средств. В случае интервального протекания инвестиционного процесса между периодом завершения инвестирования капитала и формированием инвестиционной прибыли предприятия существует определенный временной интервал.

**4. Возможность возникновения инвестиционных рисков.** Эти риски связаны, прежде всего, с изменениями, происходящими во внешней среде (налоговой системе, рыночной конъюнктуре, валютном регулировании и т.д.).

Для предприятия источниками осуществления инвестиционной деятельности могут служить:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные ресурсы инвестора, которые включают в себя первоначальные взносы учредителей в момент организации предприятия и часть денежных средств полученных в результате хозяйственной деятельности, т.е. за счет прибыли, амортизационных отчислений, средств, выплачиваемых органами страхования т.п.;
- заемные финансовые средства инвестора, в качестве которых выступают банковский кредит, инвестиционно-налоговый кредит, бюджетный кредит и др.;
- привлеченные финансовые средства инвестора, средства, полученные от продажи акций, паевых и иных взносов юридических лиц и работников предприятия – денежные средства, поступающие в порядке перераспределения их централизованных инвестиционных; фондов концернов, ассоциаций и других объединений предприятий;
- средства иностранных инвесторов, предоставляемые в форме финансового участия в уставном капитале совместных предприятий, а также форм прямых вложений в денежной форме международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий различных форм собственности, частных лиц. Привлечение иностранных инвестиций обеспечивает развитие международных экономических связей и внедрение передовых научно-технических



достижений. В зависимости от того, какие источники финансирования привлекает предприятие для финансирования своей инвестиционной деятельности, выделяют основные формы финансирования инвестиций: самофинансирование; кредитное финансирование; долевое или смешанное финансирование.

**Самофинансирование** – это финансирование инвестиционной деятельности полностью за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Данная форма финансирования обычно используется для реализации краткосрочных инвестиционных проектов с невысокой нормой рентабельности.

**Кредитное финансирование** используется, как правило, в процессе реализации краткосрочных инвестиционных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций. Особенность заемного капитала заключается в том, что его необходимо вернуть на определенных заранее условиях, при этом кредитор не претендует на участие в доходах от реализации инвестиций.

**Долевое финансирование** представляет собой комбинацию нескольких источников финансирования. Это самая распространенная форма финансирования инвестиционной деятельности, она может применяться при реализации разнообразных инвестиционных проектов.

При выборе источников финансирования инвестиционной деятельности вопрос может решаться предприятием с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, отношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости предприятия, риска, возникающего при использовании того или иного источника финансирования, а также экономических интересов инвесторов.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ**

**Инвестиционный проект** представляет собой обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе и необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В нем отражаются также исследование технических, экономических, экологических и финансовых возможностей осуществления инвестиций с заданной рентабельностью.

**Бизнес-план инвестиционного проекта** – это стандартная форма представления инвестиций, общепринятая для всех развитых стран. Методы плани-

рования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов – это экономический язык устного общения, обеспечивающий взаимопонимание собственников, предпринимателей, инвесторов, банкиров, служащих государственных учреждений и международных финансовых организаций. Для крупных инвестиционных проектов технико-экономическое обоснование и бизнес-план отличаются степенью детализации исследований и набором сопроводительных документов. Для небольших инвестиций технико-экономическое обоснование и бизнес-план можно отождествлять.

В зависимости от конкретного вида инвестирования предприятие формулирует требования, предъявляемые к разрабатываемому инвестиционному проекту. Для таких форм инвестирования, как замена оборудования или приобретение отдельных видов нематериальных активов, т.е. для форм инвестирования, которые не требуют больших финансовых вложений и финансируются только за счет собственных средств фирмы, инвестиционный проект является внутренним документом. Такой проект, как правило, включает в себя сокращенный перечень разделов и показателей, при этом в обязательном порядке рассматриваются цель осуществления инвестиционного проекта, его основные параметры, объем необходимых финансовых ресурсов, а также показатели эффективности данного инвестиционного проекта и календарный план его осуществления.

В случае осуществления таких форм реального инвестирования, как новое строительство, реконструкция, которые требуют большого объема финансирования, перечень требований к инвестиционному проекту значительно возрастает. Поскольку это связано с привлечением внешнего финансирования и для осуществления, которых привлекаются внешние источники финансирования, инвестор или кредитор должен иметь полное представление об инвестиционном проекте, в финансировании которого он принимает участие. В этом случае инвестиционный проект включает в себя геологические исследования, технические проекты зданий и сооружений, техническую подготовку производства, экологические исследования влияния на окружающую природную среду, маркетинговые исследования, расчет финансово-экономических показателей, объемы необходимых финансовых ресурсов, сроки возврата средств, дополнительно привлеченных из внешних источников.

Таким образом, инвестиционный проект позволяет в первую очередь предприятию, а затем и внешним инвесторам всесторонне оценить ожидаемую эффективность и целесообразность осуществления конкретных реальных инвестиций.

Создание и реализация инвестиционного проекта включают следующие этапы:

- выбор и предварительное обоснование инвестиционного замысла (идеи);
- исследование инвестиционных возможностей;
- технико-экономическое обоснование проекта;
- подготовку научно-исследовательской и проектной документации;
- строительно-монтажные работы;
- подготовку и освоение производства;
- эксплуатацию объекта и организацию выпуска продукции.

В соответствии с рекомендациями ЮНИДО инвестиционный проект должен содержать определенный перечень основных разделов. Эти разделы приведены на рис.11.

Любой инвестиционный проект начинается с краткой его характеристики, фактически данный раздел является обобщающим, и разрабатывается, как правило, в последнюю очередь, после того как подготовлены все остальные разделы. Характеристика проекта включает в себя перечень всех ресурсов, в том числе и финансовых, необходимых для реализации проекта, сроки реализации проекта и возврата вложенных средств, а также оценку экономической и финансовой эффективности проекта и его социальной значимости.

Следующий раздел инвестиционного проекта – «Основная идея проекта».

В данном разделе рассматриваются наиболее важные параметры анализируемого проекта, которые служат определяющими показателями для его реализации. Здесь, как правило, приводится характеристика инициатора инвестиционного проекта.

В разделе, отведенном анализу рынка и концепции маркетинга, приводятся результаты анализа потенциала рынка, а также результаты маркетинговых исследований, предметами которых служат спрос и предложение, существующие цены, сегментация рынка, эластичность спроса, основные конкуренты. Рассматривается выбранная концепция маркетинга, которая будет использоваться при реализации данного инвестиционного проекта, т.е. фактически программа удержания продукции или услуги на рынке.

## Основные разделы инвестиционного проекта

<b>1</b>	<b>Краткая характеристика инвестиционного проекта</b>
<b>2</b>	<b>Основная идея проекта</b>
<b>3</b>	<b>Анализ рынка и концепции маркетинга</b>
<b>4</b>	<b>Обоснование объемов материальных ресурсов, необходимых в процессе реализации инвестиционных проектов</b>
<b>5</b>	<b>Характеристика технических основ реализации проекта</b>
<b>6</b>	<b>Местоположение проекта</b>
<b>7</b>	<b>Организация управления</b>
<b>8</b>	<b>Необходимые трудовые ресурсы</b>
<b>9</b>	<b>График реализации проекта</b>
<b>10</b>	<b>Характеристика финансового обеспечения проекта и оценка его эффективности</b>

*Рис.11. Основные разделы инвестиционного проекта*

Обоснование объемов материальных ресурсов, необходимых в процессе реализации инвестиционного проекта, включает в себя классификацию используемых видов сырья и материалов, объем потребности в них на всех стадиях реализации инвестиционного проекта. Анализируется также наличие основного сырья в регионе осуществления проекта. Разрабатывается программа поставок сырья и материалов, оцениваются связанные с ними затраты.

Раздел «Характеристика технических основ реализации проекта» должен содержать производственную программу и анализ производственной мощности предприятия. В этом разделе приводится обоснование будущей технологии, а также рассматривается парк оборудования, необходимого для реализации.

Раздел «Местоположение проекта» содержит обоснование выбора конкретного региона для реализации проекта, анализ производственной и коммерческой инфраструктуры, рыночной и ресурсной среды и оценивается возможность экологических проблем при реализации инвестиционного проекта.

«Организация управления» включает в себя характеристику организационной структуры предприятия с обоснованием ее конкретной формы и существующей системы управления. В этом разделе рассматривается организация трудовой деятельности производственного и управленческого персонала, включая вопросы оплаты труда, а также размер и структура накладных расходов, связанных с обеспечением работы производственного и управленческого персонала.

В разделе «Необходимые трудовые ресурсы» приводятся требования к основным категориям персонала фирмы, указывается система формирования персонала и возможности поиска в регионе наиболее важных для производства специалистов.

График реализации проекта является достаточно важным разделом, так как здесь осуществляется обоснование отдельных стадий реализации инвестиционного проекта и рассматривается потребность в финансовых, материальных и трудовых ресурсах на каждой стадии.

Заключительным разделом является характеристика финансового обеспечения проекта и его эффективности. Этот раздел содержит оценку необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также обоснование способов получения инвестиционных ресурсов и расчет эффективности инвестиций.

Оценка эффективности инвестиционных проектов является одним из наиболее важных этапов в процессе управления реальными инвестициями. От того, насколько качественно выполнена такая оценка, зависит правильность принятия окончательного решения.

### **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Оценку эффективности необходимо производить, исходя из интересов всех его участников: иностранного инвестора, предприятия и органов местного

и республиканского управления. Согласно методическим рекомендациям, различают следующие виды экономической эффективности:

- **коммерческая (финансовая) эффективность**, учитывающая финансовые результаты реализации проекта для его непосредственных участников;
- **бюджетная эффективность**, отражающая финансовые последствия реализации проекта для республиканского и местного бюджетов;
- **экономическая эффективность** отражает воздействие процесса реализации инвестиционного проекта на внешнюю для проекта среду и учитывает соотношение результатов и затрат по инвестиционному проекту, которые прямо не связаны с финансовыми интересами участников проекта и могут быть количественно оценены.

Методика расчета эффективности реализации проекта состоит из четырех этапов:

**1. Оценка и анализ общих инвестиционных издержек.** Предполагает расчет потребностей в основном и оборотном капитале, распределение потребностей в финансировании по стадиям инвестиционного цикла (проектирование, строительство, монтаж, пуско-наладка, выход на проектную мощность, работа на полной мощности).

**2. Оценка и анализ текущих затрат.** Сюда относится составление сметы затрат на производство продукции (работ, услуг), определение и анализ себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг).

**3. Расчет и анализ показателей коммерческой эффективности проекта.**

**4. Определение показателей бюджетной эффективности.**

Главной проблемой при расчете показателей является приведение разновременных инвестиционных затрат и будущих поступлений в сопоставимый вид, т.е. к начальному периоду.

Оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах расчетного периода, продолжительность которого (горизонт расчета) принимается с учетом средневзвешенного нормативного срока службы основного технологического оборудования либо требований инвестора.

Для приведения разновременных показателей используется коэффициент дисконтирования ( $\alpha_t$ ), определяемый по формуле:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E_n)^t},$$

где  $t$  – год, затраты и результаты которого приводятся к начальному периоду ( $t = 0, 1, 2, \dots, T$ );

$E_H$  – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Назначение коэффициента  $E_H$  состоит во временном упорядочивании денежных средств различных временных периодов. Его экономический смысл: какой ежегодный процент возврата хочет или может иметь инвестор на инвестируемый им капитал. Устанавливая его, обычно исходят из уровня инфляции и так называемого безопасного или гарантированного уровня рентабельности финансовых инвестиций, который обеспечивается государственным банком при операциях с ценными бумагами. Важным моментом при определении ставки дисконтирования является учет риска. Риск в инвестиционном процессе предстает в виде возможного уменьшения или потери реальной отдачи вложенного капитала по сравнению с ожидаемой.

Сравнение различных вариантов инвестиционных проектов и выбор лучшего из них рекомендуется производить с учетом использования различных показателей, к которым относятся:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект;
- индекс доходности (ИД);
- внутренняя норма доходности (ВНД);
- срок окупаемости;
- другие показатели, отражающие интересы участников и его специфику проекта.

**Чистый дисконтированный доход (ЧДД или NPV)** определяется по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1 + E_H)^t}$$

где:  $R_t$  – стоимостная оценка результатов (сумма денежных поступлений), достигаемых на  $t$ -ом шаге;

$Z_t$  – стоимостная оценка затрат (вложение средств) в периоде  $t$ ;

$(R_t - Z_t)$  – эффект, достигаемый на  $t$ -ом шаге.

Чистый дисконтированный доход представляет собой итог реализации проекта, который представляет собой сумму текущих эффектов за весь расчетный период, определяемых как превышение дисконтированных поступлений денежных средств над суммой дисконтированных инвестиционных затрат.

При сравнении вариантов инвестиционных проектов более эффективным является тот, у которого максимальный чистый дисконтированный доход. Если ЧДД < 0, то проект неэффективен, и от него следует отказаться.

Существуют различные модификации формул, для определения интегрального эффекта, отражающие различную степень детализации денежных ресурсов, проходящих через предприятие в течение расчетного периода, т.е. доходов и затрат.

**Индекс доходности (Prof liability Index) (ИД или PI)** представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений. Он определяется по формуле:

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t^*) \frac{1}{(1 + E_{нн})^t}$$

где:  $Z_t^*$  – стоимостная оценка текущих затрат на  $t$ -ом шаге;

$K$  – сумма дисконтированных капитальных вложений:

$$(K = \sum_{t=1}^T K_t * L_t).$$

Индекс доходности характеризует среднегодовую рентабельность инвестированного капитала в течение расчетного периода.

Данный показатель тесно связан с чистым дисконтированным доходом. Если ЧДД > 0, то ИД > 1 и наоборот. Если ИД > 1, проект эффективен, если ИД < 1 – неэффективен. При ИД = 1 проект не является ни прибыльным, ни убыточным. Критерием выбора наиболее эффективного варианта является максимальное значение индекса доходности.

В отличие от чистого дисконтированного дохода индекс доходности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения ЧДД, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением ЧДД.

**Внутренняя норма доходности инвестиций (ВНД)** представляет собой норму дисконта ( $E_{вн}$ ), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям или чистый дисконтированный доход равен нулю:



$$\sum_{t=1}^n \frac{(R_t - 3_t^*)}{(1 + E_{BH})^t} = \sum_{t=1}^n \frac{K_t}{(1 + E_{BH})^t}$$

Смысл расчета этого показателя при анализе экономической эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень доходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

**Критерий выбора** – максимальное значение ВНД при условии, что она превышает минимальную ставку банковского процента.

**Срок окупаемости инвестиций** – минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иными словами – это период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестированием, покрываются суммарными результатами его осуществления. Простой (бездисконтный) и дисконтный методы оценки окупаемости инвестиций позволяют судить о ликвидности и рискованности проекта, т.к. длительная окупаемость означает пониженную ликвидность проекта либо повышенную рискованность.

Общая формула для расчета показателя срока окупаемости имеет вид:

$$\sum_{t=1}^{T_{OK}} \frac{R_t - 3_t^*}{(1 + E_{BH})^t} = \sum_{t=1}^{T_{OK}} \frac{K_t}{(1 + E_{BH})^t}$$

Более обоснованным является другой метод определения срока окупаемости. При использовании данного метода, под сроком окупаемости понимается продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме дисконтированных инвестиций.

**Коэффициент эффективности инвестиций** характеризует годовую рентабельность всего инвестированного капитала, в том числе акционерного. Он определяется делением среднегодовой прибыли на среднюю величину инвестиции. Данный показатель сравниваем с коэффициентом рентабельности аванси-

рованного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли предприятия на общую сумму средств, авансированных в его деятельность.

Помимо рассмотренных показателей при оценке инвестиционных проектов используются также иные критерии, в числе которых интегральная эффективность затрат, точка безубыточности, коэффициенты финансовой оценки проекта (рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, ликвидности), характеристики финансового раздела бизнес-плана. К числу ключевых категорий, лежащих в основе обоснования финансового плана, относятся понятия потока реальных денег, сальдо реальных денег и сальдо реальных накопленных денег.

При реализации инвестиционного проекта выделяют инвестиционную, операционную и финансовую деятельность и соответствующие этим видам деятельности притоки и оттоки денежных средств.

Потоком реальных денег называют разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде реализации проекта. Поток реальных денег выступает в расчетах коммерческой эффективности в качестве эффекта на  $t$ -ом шаге ( $Et$ ).

Необходимым условием принятия проекта является положительная величина сальдо накопленных реальных денег в каждом периоде реализации проекта.

Ни один из перечисленных показателей сам по себе не является достаточным для принятия проекта. Выбор тех или иных показателей эффективности инвестиций определяется конкретными задачами инвестиционного анализа.

**Коммерческая эффективность.** Коммерческая эффективность определяется соотношением затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Коммерческая эффективность может рассчитываться как для проекта в целом, так и для отдельных его участников.

Укрупненный алгоритм оценки коммерческой эффективности включает следующие процедуры:

- расчет потока и сальдо реальных денег по всем видам деятельности (инвестиционной, производственной, и финансовой в каждом периоде осуществления проекта;
- определение приемлемости проекта в зависимости от величины сальдо накопленных реальных денег;
- расчет интегральных показателей эффективности по каждому варианту инвестиционного проекта;

- сравнительный анализ показателей эффективности и выбор лучшего варианта по заданным критериям.

### **БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА**

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние реализации проекта на доходы и расходы республиканского и местного бюджетов.

Основным показателем бюджетной эффективности проекта является бюджетный эффект, который используется для обоснования заложенных в проекте мер государственной поддержки. Для шага  $t$  **бюджетный эффект  $B(t)$**  определяется как разность между доходами ( $D_t$ ) и расходами ( $P_t$ ) соответствующего бюджета:

$$B_t = D_t - P_t$$

**Интегральный бюджетный эффект  $B(\text{инт.})$**  рассчитывается как превышение интегральных доходов бюджета  $D(\text{инт.})$  над интегральными расходами бюджета  $P(\text{инт.})$ :

$$B(\text{инт.}) = D(\text{инт.}) - P(\text{инт.}).$$

**В перечень статей дохода бюджета от реализации инвестиционного проекта** можно отнести:

- налоговые поступления и рентные платежи;
- увеличение налоговых поступлений от других предприятий;
- дополнительные поступления в бюджет подоходного налога с заработной платы работников;
- поступления в бюджетные и внебюджетные фонды (фонд социальной защиты и государственный фонд содействия занятости) и др.

**К бюджетным расходам**, связанным с реализацией проекта, относятся:

- средства, выделяемые для прямого бюджетного финансирования проекта;
- выплаты пособий для лиц, остающихся без работы;
- кредиты Национального банка, выделяемые в качестве заемных средств, подлежащих компенсации за счет бюджета и др.

**Экономическая эффективность** отражает воздействие процесса реализации инвестиционного проекта на внешнюю для проекта среду и учитывает соотношение результатов и затрат по инвестиционному проекту, которые прямо не связаны с финансовыми интересами участников проекта и могут быть количественно оценены.

Выбор инвестиционного проекта, предусматривающего государственную поддержку, производится, исходя из максимального интегрального эффекта, учитывающего коммерческую, бюджетную и экономическую эффективность.

### ***Контрольные вопросы по теме №12***

1. Дайте определение понятию инвестиции.
2. Кто является субъектом инвестиционной деятельности?
3. В какие объекты вкладываются инвестиции?
4. Направления классификации инвестиций.
5. В чем различие между валовыми и чистыми инвестициями?
6. Как подразделяются реальные инвестиции?
7. Какая из форм протекания инвестиционного процесса наиболее эффективная?
8. Из каких разделов состоит инвестиционный проект?
9. Чем отличается коммерческая и бюджетная эффективность?
10. Какие показатели используются для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта?
11. В каких случаях проект эффективен?
12. Какова взаимосвязь показателей чистый дисконтированный доход и индекс доходности?
13. Что характеризует внутренняя норма доходности?
14. Как определяется бюджетный эффект?
15. В чем заключается алгоритм расчета коммерческой эффективности?

## ТЕМА 13. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

### ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночно ориентированной экономики, в которой определяющее значение имеет рынок потребителей, конкурентоспособность продукции является важнейшим фактором и индикатором успешной деятельности предприятий.

*Под конкурентоспособностью продукции* понимается относительная интегральная характеристика, отражающая отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и затратам на ее удовлетворение.

В математической форме условие конкурентоспособности продукции может быть выражено двумя условиями:

- *технические параметры потребности  $\leq$  технические параметры товара;*
- *финансовые возможности потребителя для удовлетворения данной потребности  $\geq$  цена продукции.*

Таким образом, составляющими конкурентоспособности продукции являются:

- качество продукции;
- экономические параметры (цена, эксплуатационные затраты);
- социально-организационные факторы (отражают социальную структуру потребителей, национальные особенности организации производства, сбыта, рекламы).

Наряду с термином конкурентоспособность продукции используется понятие конкурентоспособность предприятия.

*Конкурентоспособность предприятия* – это способность создавать и использовать стратегические факторы успеха, выгодно отличающие предприятие от конкурентов и дающие определенные рыночные преимущества выпускаемой продукции.

Выделим основные отличия конкурентоспособности предприятия от конкурентоспособности товара:

- 1) более длительный промежуток времени оценки;
- 2) осуществление оценки не только потребителем и другими контактными аудиториями, но и самим производителем;

3) конкурентоспособность предприятия наступает при условии конкурентоспособности всех производимых им товаров либо ведущей группы товаров, оказывающей решающее воздействие на результативность хозяйствования.

В качестве основных групп факторов конкурентоспособности предприятия можно выделить качественную, маркетинговую, коммерческую составляющие и гудвилл. *Качественная составляющая* включает в себя технико-экономические параметры продукции (капиталоемкость, материалоемкость, наукоемкость, качество продукции). *Маркетинговая составляющая конкурентоспособности* характеризует предприятие с точки зрения эффективности маркетинговых мер воздействия на рынок. Успех предприятия в современных условиях во многом определяется степенью ориентации на запросы потребителей, умением создавать и корректировать спрос на свою продукцию, наличием эффективной сбытовой и коммуникационной политики. Содержание *коммерческой составляющей конкурентоспособности* определяет опыт коммерческой деятельности предприятия; использование гибкой ценовой политики; организация послегарантийного обслуживания; умение вести переговоры и заключать сделки; ведение деловых операций. Относительно новым фактором конкурентоспособности является имидж предприятия, или ее *гудвилл*. В данное понятие включаются известность предприятия и его бренда, отношение потребителей к продукции предприятия, размеры и характер интеллектуальной собственности. Оценка денежного выражения гуд-вилл осуществляется путем вычитания из рыночной стоимости предприятия балансовой стоимости его активов.

### **ПОКАЗАТЕЛИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ**

Особое значение проблемы качества продукции определяется тем, что она является комплексной и затрагивает интересы, как производителей, так и потребителей и общества в целом. Качество продукции для *потребителя* означает пригодность к применению, надежность, соблюдение сроков поставки, наличие системы технического сервиса, снижение удельных издержек. Для *общества в целом* повышение качества продукции рассматривается в аспекте ограничения риска от ее применения или потребления, минимизации загрязнения окружающей среды, сбережения ресурсов, решения социальных задач. Выпуск качественной продукции *предприятиями-изготовителями* является фактором ее конкурентоспособности и успешного продвижения на внутренние и внешние

рынки, обеспечения роста объема продаж и прибыли, эффективности использования производственных ресурсов, повышения степени адаптивности к изменяющимся условиям внешней среды, активизации процесса поиска и внедрения инноваций. Высокое качество продукции отечественных предприятий обеспечивает целый ряд преимуществ и для *национальной экономики*: увеличение экспортного потенциала, усиление экономической независимости государства и его безопасности, ускорение научно-технического прогресса, рост благосостояния общества, создание предпосылок для устойчивого экономического роста.

В 1987 году Международной организацией по стандартизации ИСО была разработана терминология в области качества продукции. В соответствии с данной терминологией *под качеством продукции* понимается *совокупность характеристик, придающих ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности*.

Описание качества продукции производится с помощью единичных, комплексных и обобщающих показателей.

*Единичные показатели качества*, характеризующие определенное свойство продукции, объединяются в следующие группы:

- *назначения* – характеризуют область применения и функции продукции (производительность, мощность, точность работы и др.);
- *надежности* как свойства изделия сохранять эксплуатационные показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени (безотказность, ремонтпригодность, сохраняемость, долговечность);
- *технологичности*, которая отражает эффективность конструктивно-технологических решений (материалоемкость изделия, трудоемкость изготовления и т. д.);
- *эстетические* – характеризуют внешний вид изделия (оригинальность, гармоничность, рациональность формы и др.);
- *эргономические* – отражают взаимодействие в системе «человек-изделие-среда» и характеризуют соответствие изделия гигиеническим, антропометрическим, физиологическим и психологическим потребностям человека (вибрация, освещенность, шум и т. п.);
- *стандартизации и унификации* – показывают степень использования стандартизированных и унифицированных узлов, деталей;
- *патентно-правовые* – отражают степень защищенности патентами основных технических решений изделия;
- *транспортабельности* – приспособленность продукции для транспортировки;

➤ *экологические* – уровень воздействия на окружающую среду (содержание вредных примесей, вероятность выброса вредных веществ);

➤ *безопасности* – для покупателя и обслуживающего персонала.

Для *определения значений показателей качества* применяются различные *методы*:

○ *измерительный* – реализуется с помощью специальных приборов, инструментов;

○ *регистрационный* – основан на регистрации числа определенных событий (отказов), подсчете предметов (унифицированных, защищенных патентами);

○ *вычислительный* – предусматривает применение математических моделей;

○ *органолептический* – в основе лежит анализ восприятия органов чувств;

○ *социологический* – сбор и анализ мнений фактических или потенциальных потребителей;

○ *экспертный* – реализуется группой специалистов (дизайнеров, дегустаторов и др.).

**Комплексные показатели качества** характеризуют несколько свойств изделия. Они используются при управлении качеством продукции, оценке ее конкурентоспособности. Для расчета комплексных показателей качества продукции используются аналитический или коэффициентный метод. *Аналитический метод* применим при возможности установления функциональной зависимости комплексного показателя от единичных. При *коэффициентном методе* комплексный показатель образуется в результате суммирования единичных показателей, взвешенный на коэффициенты значимости.

**Обобщающие показатели качества** характеризуют уровень качества всей продукции в целом. В качестве таковых используют удельный вес новой продукции, продукции, поставляемой на экспорт, соответствующей мировому уровню качества, сертифицированной продукции в ее общем объеме.

В основе оценки конкурентоспособности продукции лежит сопоставление полезного эффекта и затрат по ее использованию.

Большей конкурентоспособностью  $K$  на рынке обладает тот, кто благодаря своим свойствам обеспечивает наибольший полезный эффект  $P$  по отношению к цене потребления  $C$ . Условие предпочтения одного из товаров всем иным имеет вид:  **$K=P/C \rightarrow \max$** . Это и есть условие конкурентоспособности товара в самом общем виде.



Конкурентоспособность товара является относительной величиной и выражается безразмерным показателем. Под воздействием научно-технического прогресса, моды и возрастающих требований рынка уровень конкурентоспособности уже находящегося на рынке товара постоянно снижается. Поэтому вновь создаваемая продукция должна обладать определенным запасом конкурентоспособности, и тем большим, чем длительнее период ее освоения.

Конкурентоспособность товара тесно привязана к конкретному рынку (внутреннему, региональному, общенациональному, международному и т.д.) и требованиям строго определенных групп потребителей. Погоня за «излишним» качеством может сделать товар недостижимым по цене для больших групп потребителей и не обеспечит ему необходимый уровень конкурентоспособности. В ряде случаев для успешной реализации товар может не иметь самый высокий технический уровень. На практике нередки случаи, когда изделие, с технической точки зрения отвечающее мировым образцам, не находит активного сбыта на конкретном рынке, т.е. не имеет должной конкурентоспособности.

Ещё раз подчеркнём, что необходимым условием создания конкурентоспособного товара является конкурентоспособность производителя.

Можно выделить три основных фактора, учитывающих условия производства, реализации и потребления, оказывающих влияние на конкурентоспособность продукции: качество изделий; экономические показатели, определяемые затратами потребителя на приобретение и эксплуатацию товаров; организация продажи и продвижения товаров на рынке. Другими словами, товар имеет *качественные, экономические и организационно-коммерческие показатели*.

Критерии, по которым потребитель оценивает товар, включают в себя гораздо больше аспектов, чем качество и цена потребления.

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для практических расчетов в зависимости от цели определения уровня конкурентоспособности и полноты информационной базы могут применяться следующие *методы*:

- *дифференциальный*, что предполагает использование единичных параметров сопоставляемых изделий. *Единичный параметрический показатель* отражает процентное отношение величины параметра к такой его величине, которая обеспечивает полное удовлетворение потребности;

- *комплексный*. Данный метод связан с определением групповых и интегральных показателей. *Групповой показатель* представляет собой сумму единичных параметров, взвешенных на их значимость или долю статьи затрат в общей сумме по стоимостным характеристикам. *Интегральный показатель* – это отношение группового показателя по техническим параметрам к экономическим.

При оценке конкурентоспособности товара решаются следующие задачи:

- определение номенклатуры готовой продукции исходя из действующих производственных мощностей и требований к товару на рынке;
- установление конкурентов – производителей аналогичной продукции, входящей в номенклатуру продукции действующего промышленного предприятия;
- определение технико-экономических показателей для оценки конкурентоспособности товара и выбор методики их оценки;
- расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара;
- определение номенклатуры продукции с позиции интересов потребителя и производителя, а также по уровню конкурентоспособности для включения в план производства, снятия с производства и перехода на новую продукцию и разработки плана организационно-технических мероприятий по обеспечению уровня конкурентоспособности товара.

Оценка конкурентоспособности товара начинается еще на стадии выработки концепции задуманной новинки. Умение оценивать потенциальную конкурентоспособность выпускаемых и, тем более, вновь разрабатываемых товаров позволяет избежать возможных просчетов в реализации маркетинговой стратегии и экономических потерь.

Изучение практики использования критериев конкурентоспособности дает возможность утверждать, что основным принципом оценки конкурентоспособности нового товара является сопоставление товара не с теоретическим уровнем потребностей, а с образцом, сочетающим в себе качественные и экономические показатели, которые в наибольшей степени отвечают требованиям конкретного рынка на момент выхода на него с данным товаром.

Далее следует решить задачу выбора номенклатуры показателей, необходимых для оценки и существенных с точки зрения потребителя. При их выборе следует учитывать, что конкурентоспособность определяется только теми показателями, которые представляют интерес для конкретного потребителя. Особое внимание следует обратить на регламентируемые показатели, которые обу-

словливают принципиальную возможность реализации товара на конкретном рынке.

Для определения значимости (весомости) показателей конкурентоспособности (качественных и экономических) устанавливается иерархия показателей с выдвиганием на первый план тех, которые имеют наибольшую значимость для потребителя, а расчет значимости (коэффициента весомости) осуществляется экспертным методом.

По номенклатуре показателей подбирается группа аналогов и из неё выбирается базовый образец - товар конкурентов, удовлетворяющий текущие нужды и запросы потребителей в наибольшей степени.

Сопоставление оцениваемого и базового образцов осуществляется отдельно по качественным (сопоставительным) и экономическим показателям с использованием операционных методов оценки (дифференциального, комплексного и смешанного).

Сопоставление значений единичных качественных и экономических показателей с их базовыми значениями осуществляется исходя из общего условия:

$$q_i = f(P_i, P_{i_0})$$

где:  $q_i$  - значение оценки  $i$ -го показателя конкурентоспособности товара;

$P_i$  - значение  $i$ -го показателя оцениваемого товара;

$P_{i_0}$  - базовое значение  $i$ -го показателя.

В случае линейной зависимости между значениями оценки и значениями качественных показателей пользуются следующими формулами:

$$q_i = P_i / P_{i_0}$$

$$q_i = P_{i_0} / P_i$$

Из формул выбирают ту, в которой рост показателя соответствует улучшению параметра оцениваемого товара.

Для получения на базе единичных группового показателя, характеризующего соответствие изделия потребности, необходимо их объединить с учетом значимости каждого единичного показателя:

$$J_{kn} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i$$

где  $J_{k.n}$  - групповой индекс по качественным (сопоставительным) показателям;

$g_i$  - значение оценки  $i$ -го качественного (сопоставительного) показателя конкурентоспособности;

$a_i$  - коэффициент весомости  $i$ -го качественного (сопоставительного) показателя конкурентоспособности;

$n$  - число показателей, принимаемых во внимание при оценке.

Полученный в результате индекс  $J_{к.п}$  дает возможность решить лишь одну часть проблемы, способен ли данный товар (и в какой степени) удовлетворить существующую потребность.

Но следует ещё ответить на вопрос - при каком уровне затрат потребность может быть удовлетворена. Здесь мы уже вступаем в область анализа экономических показателей.

Соизмерение всех экономических показателей происходит на стоимостной основе. По сути для нахождения индекса конкурентоспособности по экономическим показателям необходимо провести сопоставление цен потребления анализируемого товара и базового образца:

$$J_{э.п} = C/C_б,$$

где:  $J_{э.п}$  - групповой индекс по экономическим показателям (ценам потребления);

$C$  - цена потребления анализируемого товара;

$C_б$  - цена потребления базового товара-образца.

Цена потребления товара может быть представлена в виде суммы затрат по отдельным ее составляющим показателям:

$$C = \sum_{i=1}^n C_{i\ i}$$

где  $C_i$  - затраты по единичным показателям цены потребления (в стоимостном выражении);

$n$  - число показателей.

Оценка единичных экономических показателей осуществляется по формуле:

$$q_i = C_i/C_{iб}$$

где:  $q_i$  - значение оценки  $i$ -го экономического показателя анализируемого товара;

$C_i$  - затраты по  $i$ -му экономическому показателю анализируемого товара;

$C_{iб}$  - затраты по  $i$ -му экономическому показателю базового образца.

Групповой индекс конкурентоспособности по экономическим показателям будет равен:

$$J_{э.п} = \sum q_i \frac{C_{iб}}{C_б}$$

Пусть  $a_i = C_{iб}/C_б$  - доля затрат по отдельным единичным показателям в цене потребления. Тогда

$$J_{э.п} = \sum_{i=1}^n q_i a_i$$

То есть групповой индекс конкурентоспособности анализируемого товара по экономическим показателям представляет сумму оценок единичных показателей, взвешенных по коэффициентам их долевого участия в цене потребления базового образца.

*Расчет комплексного показателя конкурентоспособности* производится на основе групповых показателей по регламентируемым, качественным (сопоставительным), экономическим показателям:

$$K = J_{р.п} (J_{к.п} / J_{э.п})$$

где:  $K$  - комплексный показатель конкурентоспособности анализируемого товара по отношению к базовому образцу;

$J_{р.п}$ ,  $J_{к.п}$ ,  $J_{э.п}$  - групповые индексы конкурентоспособности по регламентируемым, качественным (сопоставительным) и экономическим показателям соответственно.

По смыслу показатель  $K$  отражает различие между сравниваемыми товарами в потребительском эффекте, приходящемся на единицу затрат потребителя на их приобретение и использование.

На основе рассчитанного комплексного показателя формируется вывод о конкурентоспособности оцениваемого товара. При  $K < 1$  анализируемое изделие уступает базовому образцу по конкурентоспособности, при  $K > 1$  - превосходит образец. При равной конкурентоспособности  $K = 1$ . Следует отметить, что действие групповых индексов  $J_{к.п}$ ,  $J_{э.п}$  является разнонаправленным. При росте  $J_{к.п}$  (т.е. улучшении потребительских показателей анализируемого товара по сравнению с аналогичными показателями базового образца) показатель  $K$  увеличивается, отражая рост конкурентоспособности. При росте  $J_{э.п}$  (цены потребления анализируемого товара по сравнению с базовым образцом) показатель  $K$  уменьшается, отражая снижение конкурентоспособности.

На основании сформулированного вывода определяется политика в отношении оцениваемого изделия. В случае положительного исхода оценки ( $K > 1$ ) принимается решение о производстве и внедрении товара на рынок.

Для оценки конкурентоспособности предприятия рекомендуется приме-

нять две группы показателей:

- отражающих степень удовлетворения потребностей рынка (объем реализации, доля рынка, динамичность процессов);
- характеризующих уровень экономической эффективности предприятия (затраты на рубль продукции, объем прибыли, рентабельность продукции и предприятия, величина добавленной стоимости).

### **Пути повышения конкурентоспособности предприятия**

Конкурентоспособность предприятия непосредственно связана с обеспечением конкурентоспособности основных видов продукции, которая, как уже отмечалось, является обобщающей характеристикой и формируется под влиянием совокупности факторов. В силу этого при разработке мер по повышению уровня конкурентоспособности продукции необходим комплексный подход, затрагивающий практически все сферы деятельности предприятия. Основными направлениями повышения конкурентоспособности продукции являются:

- снижение себестоимости продукции;
- повышения качества продукции;
- материальное стимулирование высоких конечных результатов деятельности работников предприятия;
- активизация инновационной деятельности предприятия;
- реструктуризация объемов производства в целях сокращения условно-постоянных расходов;
- развитие на предприятии системы маркетинга;
- создание и совершенствование системы сервисного обслуживания;
- анализ и учет качества и преимуществ товаров-конкурентов;
- развитие рекламной политики.

Конкурентоспособность предприятия рассматривается в аспекте реализации его конкурентных преимуществ. ***Конкурентные преимущества определяются как совокупность значимых для рынка положительных характеристик и позиций, позволяющих предприятию достигать и удерживать превосходство над конкурентами.*** К наиболее типичным источникам получения конкурентных преимуществ относятся:

- появление и внедрение предприятием новых технологий;
- снижение уровня издержек за счет изменения структуры и стоимости отдельных элементов в технологической цепочке производства и реализации

продукции;

- формирование новых запросов потребителей и выпуск предприятием продукции или услуг, их реализующих;
- появление и занятие предприятием нового сегмента рынка;
- изменения «правил игры» на рынке, создающие предприятию определенные преимущества.

Профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер конкурентные преимущества предприятия разделил на два основных вида: дифференциацию продуктов-товаров и более низкие издержки на создание, и реализацию товаров.

Конкурентные преимущества на основе лишь уровня издержек, как правило, не так стойки, как преимущества на основе дифференциации. Конкурентные преимущества более высокого уровня или порядка такие, как: запатентованная технология; дифференциация на основе уникальных товаров или услуг; репутация организации, основанная на усиленной маркетинговой деятельности; тесные связи с клиентами, можно удерживать более длительное время.

Постоянная модернизация производства и совершенствование ключевых видов деятельности предприятия на основе инноваций позволяют сохранять имеющиеся конкурентные преимущества и создавать новые.

Интерес представляет анализ конкретных шагов и действий, которые предпринимают производственные и технические лидеры для того, чтобы осуществить очередной рывок в борьбе за лидерство.

Это, прежде всего, постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, безостановочная разработка и быстрое освоение новых образцов изделий и одновременное наращивание производительности труда, повышение гибкости производства, эффективности, снижение всех видов издержек и затрат. Особое место занимает обеспечение стабильного роста качества и надежности новых изделий при одновременном снижении цен на новые виды продукции. Это означает выпуск как можно большего количества новых, пользующихся повышенным спросом изделий, цены на которые будут ниже, а качественные и эксплуатационные характеристики и надежность - выше. Для решения этой задачи предлагается осуществлять целый комплекс технических, и организационно-управленческих мероприятий. Конечным результатом должно стать создание производственных систем нового поколения, которые будут работать в режиме так называемого нововведенческого конвейера. Суть этого подхода заключается в следующем:

- в производстве и продаже на текущий момент имеется некий образец товара, удовлетворяющий текущим требованиям рынка;
- на этапе испытаний имеется подготавливающийся к массовому производству новый образец, превосходящий старый, причём к его оценке привлекаются независимые эксперты, ставятся в известность средства массовой информации;
- в разработке находится качественно совершенно новый товар, готовящийся на перспективу, возможно, ещё не востребованный сегодня и с не полностью ясными техническими возможностями производства;
- постоянно исследуются возможности создания нового, ранее не имевшегося на рынке товара, возможности создания потребности рынка в новом товаре.

Это направление может реализоваться через создание в рамках крупных кампаний научно-конструкторских инновационных подразделений, ориентированных на разработку и подготовку к массовому производству новых изделий и технологий, или даже нововведенческих фирм, осуществляющих производство и самостоятельное продвижение товара на рынках и действующих на принципах “рискового финансирования”. Широко распространенной практикой компаний становится создание в наиболее перспективных наукоёмких областях небольших предприятий, нацеленных на завоевание в кратчайшие сроки прочных позиций на рынке.

Эти предприятия могут создаваться как самостоятельно крупной фирмой, так и на кооперативных началах несколькими фирмами-конкурентами или смежниками, осознавшими необходимость совместных действий по преодолению технологического отставания. Причем в таких “кооперативах” могут принимать участие как производственные предприятия, так и университеты и другие научные структуры.

В настоящее время наиболее наглядно такой подход проявляется в производстве электронной техники, в частности, компьютерной, что как раз обусловлено высокой наукоёмкостью этой отрасли. Ещё только вышли на рынок изделия с ошеломляющимися характеристиками, а уже объявляется разработка образцов будущего, причём это будущее приходит даже скорее, чем это предсказывают эксперты.

### ***Контрольные вопросы по теме №13***

1. Дайте понятие конкурентоспособности продукции.
2. В чём отличие конкурентоспособности предприятия и продукции?



3. Основные элементы, определяющие конкурентоспособность продукции.
4. Какие показатели характеризуют качество продукции?
5. Дайте характеристику экономическим показателям конкурентоспособности продукции.
6. Какие неценовые факторы формируют конкурентные преимущества организации?
7. Каков общий подход к оценке конкурентоспособности продукции?
8. Перечислите основные факторы повышения конкурентоспособности продукции.
9. Как определить единичные показатели конкурентоспособности продукции?
10. Что представляет собой интегральный показатель конкурентоспособности продукции?
11. Что вы понимаете под конкурентоспособностью предприятия?
12. Что такое конкурентные преимущества предприятия?
13. Назовите основные источники конкурентных преимуществ предприятия.
14. Как производится оценка конкурентоспособности предприятия?
15. Назовите основные конкурентные преимущества, определяющие успешную деятельность отечественных предприятий.

## ТЕМА 14. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ЭТАПЫ

*Оценка стоимости коммерческой организации* представляет собой целенаправленный процесс определения в денежной форме его стоимости. Объектом оценки выступает движимое и недвижимое имущество в совокупности с правами, которыми наделена организация. Субъектами оценки являются профессиональные оценщики, обладающие практическими навыками и знаниями и располагающие лицензией на осуществление данного вида деятельности.

Оценка рыночной стоимости организации проводится в целях:

- определения рыночной стоимости предприятия как имущественного комплекса в целом или его части;
- определения рыночной стоимости находящихся в собственности Республики Беларусь акций, выпущенных акционерным обществом, созданным в процессе приватизации государственного имущества;
- в других целях, предусмотренных законодательством.

*Процесс оценки стоимости организации* можно представить в виде примерных этапов:

- 1) определение цели и задач;
- 2) составление плана оценки;
- 3) сбор, проверка и анализ информации;
- 4) выбор методов и подходов оценки;
- 5) расчет стоимости предприятия на основе выбранного метода;
- 6) согласование результатов с заказчиком и подготовка итогового заключения;
- 7) составление окончательного отчета по результатам оценки;
- 8) представление и защита отчета перед заказчиком.

Для реализации основных подходов при определении рыночной стоимости оцениваемого предприятия проводится сбор внешней и внутренней информации о предприятии. Внешняя информация необходима для итогового заключения о рыночной стоимости предприятия и характеризует условия функционирования предприятия в регионе, в отрасли и в экономике в целом. Внутренняя информация необходима для расчета рыночной стои-

мости оцениваемого предприятия и характеризует его деятельность, включающую в себя следующее: информацию общего характера (форма собственности, наименование, включая предыдущие с момента возникновения, дата образования, юридический адрес); описание маркетинговой стратегии; описание и характеристику покупателей и поставщиков; описание мощностей предприятия; описание рабочего и управленческого персонала; сведения о конкурентах; ведения об объектах интеллектуальной собственности, исключительные права на которые принадлежат предприятию; финансовую информацию.

### МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка стоимости предприятия осуществляется с использованием трех основных подходов, каждый из которых имеет свои методы (табл. 8).

Таблица 8

**Методы оценки стоимости предприятия**

Подход	Методы оценки
Доходный	1. Метод капитализации 2. Метод дисконтирования денежных потоков
Затратный	1. Метод накопленных активов 2. метод скорректированной балансовой стоимости 3. Метод ликвидационной стоимости
Сравнительный	1. Метод рынка капитала 2. Метод сделок

*Доходный подход* – это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате использования имущества и возможностей его дальнейшей продажи. Данный метод предпочтителен с точки зрения основной цели предпринимательской деятельности.

Согласно *методу капитализации* стоимость оценки предприятия определяется путем деления дохода (чистой прибыли) предприятия на коэффициент капитализации. Ставка капитализации представляет собой разницу между ставкой дисконтирования и долгосрочными темпами роста прибыли или денежного потока.

*Метод дисконтирования денежных потоков* основан на прогнозировании этих потоков от данного предприятия. Будущие денежные потоки пересчитываются по дисконтной ставке в настоящую стоимость. Дисконтная ставка должна соответствовать норме доходности, которая требуется инвестору.

*Затратный подход* предусматривает оценку стоимости предприятия по данным о стоимости собственных источников в виде разницы между активами и обязательствами предприятия.

*Метод накопления активов* заключается в расчете обоснованной рыночной стоимости каждого актива предприятия и переводе всех обязательств предприятия (в том числе и незарегистрированных) в текущую стоимость и вычитании из суммы активов всех обязательств предприятия.

*Метод скорректированной балансовой стоимости* аналогичен методу накопления активов. При этом определение обоснованной рыночной стоимости проводится не по всем активам, а выборочно. Выбор объектов, оцениваемых по обоснованной рыночной стоимости, проводится по следующим критериям: значимости в производственном процессе оцениваемого предприятия; удельному весу в стоимости активов оцениваемого предприятия; значительным расхождениям балансовой и обоснованной рыночной стоимости актива.

*Ликвидационная стоимость* предприятия представляет собой разницу между суммарной стоимостью всех активов и затратами на его ликвидацию.

*Сравнительный подход* заключается в определении рыночной стоимости предприятия на основании данных о недавно (в течение 3-5 последних лет) совершенных сделках по продаже предприятий-аналогов. Рассчитываются соотношения (ценовые мультипликаторы) между ценой продажи и финансовой базой по предприятию-аналогу. Рыночная стоимость оцениваемого предприятия рассчитывается путем умножения величины ценового мультипликатора на тот же базовый финансовый показатель оцениваемого предприятия, а также путем внесения итоговых поправок.

*Метод рынка капитала* основан на рыночных ценах акций аналогичных предприятий. Инвестор исходит из альтернативы вложения денежных средств: в оцениваемое предприятие или ему аналогичное.

*Метод сделок* базируется на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций идентичных компаний.

#### ***Контрольные вопросы по теме №14***

1. В чём заключается экономическая сущность оценки стоимости организации?
2. Для каких целей осуществляется оценка стоимости организации?

3. В какой последовательности производится оценка стоимости организации?
4. Какие подходы в оценке стоимости организации используются на практике?
5. В чём заключается сущность доходного подхода в оценке стоимости организации?
6. Какие методы доходного подхода используются в оценке стоимости организации?
7. Какие методы затратного подхода используются в оценке стоимости организации?
8. Какие методы сравнительного подхода в оценке стоимости организации используются на практике?
9. В чём заключается сущность методов капитализации, дисконтирования денежных потоков?
10. Перечислите достоинства и недостатки методов оценки стоимости организации.

## ТЕМА 15. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

### ПОНЯТИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

В специальной экономической литературе и в хозяйственной практике для обозначения проводимых с определенной периодичностью процедур исследования состояния определенного объекта или процесса употребляют термины оценка, анализ и значительно реже диагностика. Чаще всего данные понятия рассматриваются как идентичные. Однако, если обратиться к толкованию их содержания, то напрашивается вывод о необходимости выявления различий.

*Экономическая оценка имеет целью определение значений конкретных показателей или параметров, описывающих тот или иной объект.* Решение данной задачи предполагает наличие соответствующих количественных и качественных характеристик.

Понятие «диагностика» заимствовано из медицины, имеет греческое происхождение (diagnostikos) и означает распознавание и обозначение проблем. *Экономическая диагностика направлена на установление нарушений нормального хода процессов в экономики или отклонений характеристик описываемого объекта от эталонных значений.* Круг задач диагностики экономического состояния предприятия должен включать:

- обоснование критически допустимых (пороговых) значений показателей;
- сопоставление фактических и пороговых (или эталонных, нормативных) значений показателей и при наличии отклонений оценка степени их критичности с позиций сохранения и развития предприятия.

В основе анализа как метода научного исследования явлений и процессов лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. *Экономический анализ направлен на исследование причин изменения состояния объекта путем выявления факторов и оценки их влияния.* Информация, полученная по результатам анализа, позволяет определить тенденции и обосновать прогнозы изменения состояния предприятия и направления его развития.

Тесная взаимосвязь процедур оценки, диагностики и анализа и их направленность на решение общей цели, делает необходимым их рассмотрение в единой системе ***комплексного исследования экономики предприятия***. С организационной точки зрения – это совокупность методов, приемов и методик

исследования и оценки состояния предприятия, выявления его болезненных точек, типа развития и темпов экономического роста.

Эффективность экономической диагностики в значительной степени зависит от достоверности и полноты используемой при этом информации. В данном случае речь идет о:

- выборе форм и носителей соответствующей информации;
- оценке объективности и достоверности представленной информации.

Экономическая диагностика базируется на следующих источниках информации:

- учетные – бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия;
- плановые – бизнес-план, нормативы предприятия;
- внеучетные – законы, указы Президента, постановления Совета Министров, постановления и приказы вышестоящих органов, акты ревизий, заключения аудиторов.

Основными источниками информации для анализа и диагностики выступают бухгалтерской отчетность, которая содержит данные об имущественном и финансовом положении предприятия, результатах его хозяйственной деятельности. Типовые формы бухгалтерской отчетности в Республике Беларусь включают:

- Бухгалтерский баланс (форма № 1);
- Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- Отчет о движении источников собственных средств (форма № 3);
- Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6);
- Пояснительная записка к бухгалтерскому балансу.

*Баланс предприятия* дает представление о состоянии средств предприятия, источниках их образования и результатах производственно- финансовой деятельности на конкретную дату. Это своеобразный моментальный снимок финансового состояния предприятия.

В «*Отчете о прибылях и убытках*» отражаются финансовые результаты, формирование прибыли (убытка) за отчетный период по составляющим ее элементам: прибыль (убыток) от текущей деятельности, прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности, а также использование прибыли на налоги, платежи и расходы, производимые из прибыли и величина чистой прибыли.

*Отчет о движении источников собственных средств* содержит данные о величине источников собственных средств предприятия на начало и конец отчетного периода, увеличение фондов и резервов.

*Отчет о движении денежных средств* показывает финансовые потоки предприятия (поступления, направления) с учетом их остатков на начало и конец отчетного периода в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

*В Приложении к бухгалтерскому балансу* приводится информация и движении заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, финансовых вложениях предприятия.

*Отчет о целевом использовании полученных средств* заполняется некоммерческими организациями и содержит данные об остатках ранее поступивших взносов, их поступлении и расходовании в текущем периоде.

*Пояснительная записка* характеризует деятельность предприятия в отчетном году. В ней приводятся данные, не нашедшие отражения в формах годовой отчетности. Так, в частности, рекомендуется раскрыть состав прочих активов, пассивов, обязательств, привести основные показатели и факторы, повлиявшие на их изменение, решения по распределению прибыли, структуре основных средств и нематериальных активов, оценке финансового состояния.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Финансовое положение предприятия – это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и направления использования финансовых ресурсов предприятия.

Методика анализа финансового состояния предприятия включает три этапа.

1. Проведение горизонтального и вертикального анализа стоимости и состава имущества и капитала предприятия. Для решения данной задачи рекомендуется формирование аналитической таблицы, форма которого представлена в таблице 9.

Графы 1, 2, 4 таблицы 9 заполняются по данным годового бухгалтерского баланса, графы 3, 5, 6, 7, 8 являются расчетными. Таблица 1 уже содержит ряд важнейших показателей, отражающих финансовое состояние предприятия и являющихся предметом последующего анализа.



Таблица 9

**Анализ стоимости и структуры имущества и капитала предприятия**

Разделы и статьи баланса	На начало периода		На конец периода		Изменение за отчетный период		
	абсолютные значения	удельный вес	абсолютные значения	удельный вес	абсолютное (гр.4 -гр. 2)	прирост (гр.6 / гр.2 х 100)	по удель- ному весу (гр. 5 - гр.3)
1	2	3	4	5	6	7	8

Анализ данных табл. 9 позволяет выявить изменения, произошедшие в стоимости имущества и капитала предприятия, их структуре, причины изменения финансового состояния предприятия.

Уменьшение стоимости имущества и капитала предприятия (валюты баланса) является следствием сокращения хозяйственного оборота предприятия, причинами которого могут быть снижение платежеспособного спроса на продукцию, ограничение доступа на рынки сырья, включение в хозяйственный оборот дочерних предприятий (организаций) за счет предприятия-учредителя и др. Причинами снижения платежеспособности предприятия в условиях увеличения стоимости имущества и капитала могут быть нерациональность кредитно-финансовой, ценовой политики предприятия, распределения прибыли.

Увеличение по данным бухгалтерского учета стоимости имущества и капитала предприятия может происходить в результате развития хозяйственной деятельности. При этом следует учесть рост данных показателей за счет переоценки (дооценки) отдельных составляющих баланса. Для получения информации о результатах переоценки используются данные формы № 5.

Анализ формирования и оснащенности предприятия капиталом направлен на изучение источников капитала, его состава и структуры, стабильности, срочности выполнения обязательств. Сведения о наличии и составе капитала предприятия представлены в пассиве баланса.

Результаты анализа позволяют оценить, на каком преимущественно капитале работает предприятие – собственном или заёмном, несет ли в себе сложившаяся структура капитала риск для инвесторов, благоприятна ли она

для эффективного использования средств предприятия. При этом важно учитывать, что собственный капитал выполняет две функции:

- гарантии перед кредиторами и заимодавцами;
- источника финансирования внеоборотных активов.

Однако финансирование деятельности предприятий только за счет собственных средств не всегда целесообразно, особенно в тех случаях, когда производство имеет сезонный характер. Кроме того, если цены на финансовые ресурсы невысокие и предприятие может обеспечить более значительный уровень отдачи на вложенный капитал по сравнению с платой за кредитные ресурсы, привлечение заемных ресурсов может обеспечить прирост рентабельности собственного капитала.

Вместе с тем создание средств предприятия в основном за счет краткосрочных обязательств является фактором неустойчивости финансового состояния. Капитал кратковременного использования требует постоянной оперативной работы, направленной на контроль своевременности его возврата и привлечения в оборот на непродолжительное время. Привлечение значительных объемов краткосрочного капитала в оборот предприятия усиливает зависимость финансового положения предприятия от конъюнктуры финансового рынка, увеличивает риск снижения ликвидности.

Для характеристики и анализа структуры капитала целесообразно использование и относительных показателей.

Основными показателями формирования и оснащенности капиталом (вертикальной структуры капитала) являются:

- а) коэффициент финансовой независимости или автономии ( $K_a$ ):

$$K_a = \frac{СК}{К},$$

где  $СК$  – собственный капитал предприятия;

$К$  – капитал предприятия в целом.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) рассчитывается как отношение итога раздела III бухгалтерского баланса (строка 490) к итогу бухгалтерского баланса (строка 700). Значение коэффициента финансовой независимости должно быть не менее 0,4 - 0,6.

б) коэффициент капитализации ( $K_k$ ) определяется как отношение обязательств субъекта хозяйствования ( $ЗК$ ) к собственному капиталу.

$$K_k = \frac{ЗК}{СК}.$$

Коэффициент капитализации рассчитывается как отношение суммы ито-

гов разделов IV и V бухгалтерского баланса (строка 590 и строка 690) к итогу раздела III бухгалтерского баланса (строка 490). Значение коэффициента капитализации должно быть не более 1,0.

в) коэффициент финансовой напряженности (задолженности) ( $K_3$ ):

$$K_3 = \frac{ЗК}{К},$$

где  $ЗК$  – заёмный капитал предприятия (строка 590 + строка 690);

г) доля долгосрочного заёмного капитала ( $K_d$ ):

$$K_d = \frac{ДЗК}{К},$$

где  $ДЗК$  – долгосрочный заёмный капитал (строка 590);

д) доля краткосрочного заёмного капитала ( $K_k$ ):

$$K_k = \frac{КЗК}{К},$$

где  $КЗК$  – краткосрочный заёмный капитал (строка 690).

Коэффициент финансовой автономии характеризует соотношение интересов собственников предприятий, владельцев акций, заимодавцев и кредиторов и отражает независимость от внешних источников финансирования. Распространена точка зрения о том, что его значение свыше 0,5 свидетельствует о стабильной структуре капитала. Именно такой структуре отдают предпочтение инвесторы и кредиторы.

Доля заёмного капитала в его общей величине отражает степень задолженности предприятия, его зависимость от внешних источников финансирования. Повышение данного показателя означает снижение степени финансовой самостоятельности предприятия.

Для оценки финансового положения предприятия важным является анализ соотношения заёмных и собственных средств (известное в практике финансового менеджмента как плечо финансового рычага). Чем выше этот показатель, тем больше долговых обязательств у предприятия и тем рискованнее сложившаяся ситуация. По мнению ряда специалистов, данный коэффициент должен находиться в пределах единицы, т.е. долги не должны превышать размеры собственного капитала. Однако соотношение собственных и заёмных средств 1:1 нельзя рассматривать в качестве общего правила. Каждое предприятие определяет оптимальное соотношение с учетом стоимости источников финансирования, структуры основного и оборотного капитала, скорости оборачиваемости средств, оценки влияния сложившейся

структуры капитала на рентабельность собственных средств (через определение эффекта финансового рычага).

Оценка внешнего финансирования предполагает анализ структуры заёмных средств, т.е. удельного веса долго- и краткосрочного капитала. Чем больше доля краткосрочного капитала, тем выше оценивается финансовая напряженность и риск. Независимо от возможности получения и увеличения прибыли в краткосрочном периоде предприятие должно платить проценты и погашать долги.

При анализе доли долгосрочного заёмного капитала следует исходить из того, что он наряду с собственным капиталом выполняет функции источника финансирования внеоборотных активов. Наличие у предприятия долгосрочных займов и кредитов в определенной степени свидетельствует о доверии к нему кредиторов. Вместе с тем рост этого показателя в динамике усиливает зависимость предприятия от источников внешнего финансирования.

Для анализа финансовых результатов деятельности, структуры и направлений использования полученной прибыли используются данные отчета о прибылях и убытках и отчета об изменении капитала.

При получении субъектом хозяйствования прибыли необходимо провести анализ формирования, распределения и использования прибыли, а также выявить резервы ее роста.

Для оценки результатов деятельности субъекта хозяйствования рассчитываются показатели рентабельности.

В процессе анализа рентабельности организаций, подчиненных государственным органам, осуществляется оценка выполнения доведенных показателей прогноза социально-экономического развития, изучаются их динамика, факторы изменения их уровня и определяются резервы роста рентабельности.

Для оценки эффективности использования средств субъекта хозяйствования проводится анализ деловой активности, который заключается в исследовании динамики коэффициентов оборачиваемости.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (строка 010 отчета о прибылях и убытках) к средней стоимости активов субъекта хозяйствования (строка 300 бухгалтерского баланса, сумма граф 3 и 4, деленная на 2).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (краткосрочных активов) рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (строка 010 отчета о прибылях и убытках) к средней стоимо-

сти краткосрочных активов субъекта хозяйствования ([строка 290](#) бухгалтерского баланса, сумма граф 3 и 4, деленная на 2).

## ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Платежеспособность организации устанавливается на основе следующих показателей: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение стоимости краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования.

Коэффициент текущей ликвидности (K1) рассчитывается как отношение итога раздела II бухгалтерского баланса к итогу раздела V бухгалтерского баланса по следующей формуле:

$$K1 = \frac{КА}{КО},$$

где КА - краткосрочные активы ([строка 290](#) бухгалтерского баланса);

КО - краткосрочные обязательства ([строка 690](#) бухгалтерского баланса).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом стоимости долгосрочных активов к стоимости краткосрочных активов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2) рассчитывается как отношение суммы итога раздела III бухгалтерского баланса и итога IV бухгалтерского баланса за вычетом итога раздела I бухгалтерского баланса к итогу раздела II бухгалтерского баланса по следующей формуле:

$$K2 = \frac{СК + ДО - ДА}{КА},$$

где: СК - собственный капитал ([строка 490](#) бухгалтерского баланса);

ДО - долгосрочные обязательства ([строка 590](#) бухгалтерского баланса);

ДА - долгосрочные активы ([строка 190](#) бухгалтерского баланса);

КА - краткосрочные активы ([строка 290](#) бухгалтерского баланса).

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами определяется как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств субъекта хозяйствования к общей стоимости активов.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (КЗ) рассчитывается как отношение суммы итогов разделов IV и V бухгалтерского баланса к итогу бухгалтерского баланса по следующей формуле:

$$КЗ = \frac{КО + ДО}{ИБ},$$

где КО - краткосрочные обязательства (строка 690 бухгалтерского баланса);

ДО - долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса);

ИБ - итог бухгалтерского баланса (строка 300).

Расчетные значения коэффициентов структуры баланса сопоставляются с нормативными, которые дифференцированы по видам экономической деятельности. В промышленности нормативные значения коэффициента ликвидности равны 1,3 и 1,7, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами – 0,2 и 0,3.

В случае одновременного несоответствия данных коэффициентов нормативам структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным.

Основанием для отнесения неплатежеспособности предприятия к неплатежеспособности, приобретающей устойчивый характер, служит неплатежеспособность предприятия в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса.

### **ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Наибольшую эффективность для коммерческой организации обеспечивает расширенный тип экономического развития с использованием интенсивных факторов роста. Экономический рост, в свою очередь, как отмечалось ранее, характеризуется увеличением объемов выпуска и реализации продукции или оказываемых предприятием услуг. Прирост объемов производства и сбыта связан с развитием производственно-технической базы предприятия, увеличением его производственных мощностей и величины оборотных средств, что с финансовой точки зрения находит свое выражение в росте имущества (активов) предприятия. Необходимым условием увеличения имущества предприятия является привлечение дополнительных финансовых ресурсов.

Приток ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. В качестве основных внутренних источников финансирования выступает реинвестированная прибыль (прибыль, направляемая на развитие производства) и начисленная амортизация.

Привлечение внешних источников финансирования в форме банковских кредитов, займов, средств кредиторов вызывает усиление финансовой зависимости предприятия и порождает дополнительные расходы. В связи с этим темпы экономического развития предприятия определяются в первую очередь ростом прибыли предприятия, использование которой на цели развития приводит к увеличению собственного капитала предприятия.

Таким образом, общими показателями, отражающими процессы развития на предприятии, являются: *прибыль, объем реализации, капитал*. Рост данных показателей рассматривается как положительная тенденция.

Оптимальным признается следующее соотношение:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > T_{\text{ск}} > 100\% \quad (15.1.)$$

Где  $T_{\text{п}}$ ,  $T_{\text{в}}$ ,  $T_{\text{а}}$ ,  $T_{\text{ск}}$  - соответственно темпы изменения суммы прибыли (до налогообложения), выручки от реализации, стоимости активов, собственного капитала предприятия.

Представленные в данном соотношении неравенства означает следующее:

- 1) прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем объемом реализации продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения в отчетном периоде;
- 2) темпы роста объема продаж должны опережать темпы роста активов (совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия). В этом случае будет иметь место более эффективное использование ресурсов предприятия по критерию отдачи с каждого рубля, вложенного в предприятие;
- 3) необходимость обеспечения роста экономического потенциала предприятия и соответственно масштабов его деятельности по сравнению с предыдущим периодом;
- 4) увеличение собственного капитала предприятия должно происходить с большей скоростью по сравнению с ростом величины имущества в целом.

Рассмотренная система неравенств в мировой практике получило название «*золотого правила экономики предприятия*». В реальной практике возможны отклонения от этой идеальной зависимости, в частности, если деятельность предприятия требует значительных вложений средств (капитала), которые мо-

гут окупиться и принести выгоду лишь в более или менее длительной перспективе. В данном случае речь идет об инвестициях в инновационную сферу предприятия, его модернизацию и реконструкцию.

Рост собственного капитала является важнейшим индикатором долгосрочного развития предприятия. В силу этого в учетно-аналитической практике помимо темповых показателей (формула 15.1) для оценки развития предприятия используют *коэффициент устойчивости экономического роста*, рассчитываемый по формуле:

$$K_{рс} = (Пн - Дд) / СК * 100 \quad (15.2)$$

где Пн - нераспределенная прибыль предприятия;

Дд – часть прибыли, направляемая на выплату дивидендов акционерам предприятия;

СК - собственный капитал предприятия.

По своей сути коэффициент устойчивости экономического роста отражает рентабельность собственного капитала, исчисленную по прибыли, остающейся в распоряжении предприятия с учетом дивидендной политики. Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности, то есть за счет реинвестирования прибыли.

Преобразование формулы 15.2 позволяет выявить факторы роста предприятия:

$$K_{рс} = (Пн - Дд) / Пн * Пн / Вр * Вр / А * А / СК \quad (15.3)$$

где Вр - выручка от реализации продукции (работ, услуг);

А — сумма активов предприятия;

СК - собственный капитал предприятия.

Четыре сомножителя в формуле 15.3 соответственно отражают основные факторы развития предприятия:

- первый показатель – норма реинвестирования характеризует дивидендную политику предприятия и отражает соотношения между прибылью, остающейся после выплаты дивидендов, и аккумулируемой частью прибыли;
- второй фактор отражает рентабельность продаж;
- третий показатель информирует об уровне эффективности использования активов (имущества) предприятия;
- четвертый фактор характеризует структуру капитала предприятия в виде соотношения между активами и собственным капиталом.

Приведенная факторная модель описывает управленческие решения, связанный с наращиванием экономического потенциала предприятия как в об-



ласти производственной (третий показатель), сбытовой (второй фактор), так и финансовой (первый и четвертый показатели) деятельности предприятия. В общем, просматривается два основных подхода. Первый подход заключается в ориентации на сложившиеся пропорции в структуре и динамике производства и средне сложившееся значение коэффициента устойчивости роста. Согласно второму подходу предполагаются более быстрые темпы развития за счет таких экономических факторов, как повышение эффективности дивидендной политики, использования ресурсов, роста рентабельности, привлечения заемных средств. Очевидно, что предприятие, принадлежащее к быстрорастущей отрасли, имеющее невысокий уровень текущей прибыли и требующее существенных затрат на наращивание активов, даже при выплате незначительных дивидендов не сможет обеспечить желаемого роста исключительно за счет собственных ресурсов. Финансовая политика такого предприятия ориентирована на привлечение внешних источников финансирования. Особенно это будет оправданно, если стремительный рост является неотъемлемым условием достижения стратегических конкурентных преимуществ. Напротив, предприятие в развитом секторе экономики, вынуждена будет ограничивать свой рост из-за насыщенности рынка, и это приведет к сокращению финансовых ресурсов на цели реинвестирования.

### ***Контрольные вопросы по теме №15***

1. Что понимается под экономической диагностикой организации?
2. Какова цель экономической диагностики организации?
3. Какие источники информации необходимы для экономической диагностики организации?
4. В чём отличие экономической диагностики от экономического анализа?
5. Как оценить финансовое состояние организации?
6. Какие показатели характеризуют структуру капитала?
7. Что показывает коэффициент финансовой независимости и какого его нормативное значение?
8. О чём свидетельствует коэффициент капитализации?
9. Какие показатели характеризуют деловую активность организации?
10. Как оценить финансовые результаты организации?
11. При каких условиях наступает неплатежеспособность организации?
12. Как определяется коэффициент текущей ликвидности?

13. Каково должно быть значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами?
14. Дайте определение понятию «золотое правило экономики предприятия».
15. Перечислите факторы экономического роста организации.

## ЛИТЕРАТУРА

### *Нормативные правовые акты*

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
2. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть) (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
5. Трудовой кодекс Республики Беларусь (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
6. Об инвестициях: Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
7. Об утверждении рекомендаций по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет и рекомендаций по разработке бизнес-планов развития коммерческих организации на год: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь от 30.10.06 г. № 186 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
8. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь от 31.08. 2005 г. № 158 (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
9. Рекомендации по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь от 30.10.2006 г. № 186 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

### ***Литература основная***

10. Сергеев, И.В. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов / И.В. Сергеев. – М.: Проспект, 2007. – 553 с.
11. Головачев, А.С. Экономика предприятия: учеб. пособие: в 2 ч./ А.С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2008. – Ч. 1. – 447 с.
12. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / И.М. Бабук, Т.А.Сахнович – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2013.-439 с.
13. Русак, Е.С. Экономика предприятия: учеб.-метод. пособие / Е.С. Русак, Е.И. Сапёлкина. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – 322 с.
14. Русак, Е.С. Экономика предприятия: практикум / Е.С. Русак [и др.]. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. – 97 с.
15. Бабук, И.М. Экономика предприятия: практикум:/ И.М. Бабук, С.Н. Матвеева, Н.В. Комина; под ред. И.М. Бабука. – Минск: ИВЦ Минфина, 2006. – 158 с.
16. Телешук, Г.Я. Бизнес-планирование: пособие / Г.Я. Телешук. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. 2010. – 148 с.
17. Бизнес-планирование: учебник / под ред. В.М. Попова и С.И. Медунова. – М: Финансы и статистика, 2001. – 327 с.
18. Бекетова, О.Н. Бизнес-план: Теория и практика / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 272 с.
19. Сергеев, А.А. Экономические основы бизнес-планирования / А.А. Сергеев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 303 с.

### ***Литература дополнительная***

20. Экономический механизм развития предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. Экономические методы, рычаги и стимулы / С.А. Пелих, Е.С. Русак [и др.]; под общ. ред. С.А. Пелиха, Е.С. Русак. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. – Ч. 1. – 311 с.
21. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Е.И. Андросович [и др.]; под ред. В.Я.Хрипача. – 2- е изд., стер. – Минск: Экономпресс, 2001. – 460 с.
22. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич [и др.]; под ред. А.И. Ильина. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2004. – 672 с. – (Экономическое образование).
23. Ильин, А.И. Планирование на предприятии: уч. пособие: в 2 ч. / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2000. – 312 с.

24. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / В.А.Баранов. – М.: ФОРУМ: ИНФРА–М, 2003. – 272 с.
25. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы: учеб. пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 192 с.
26. Бухалков, Н.И. Планирование на предприятии: учебник / Н.И. Бухалков. – М.:ИНФРА–М, 2008. – 416 с.
27. Владимирова, Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.П. Владимирова. – М., 2001. – 307 с.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАЧЕТА

1. Организация в условиях рыночной экономики.
2. Классификация коммерческих организаций.
3. Современные формы объединений коммерческих организаций.
4. Основные средства: состав и структура.
5. Методы учета и оценка основных средств.
6. Амортизационная политика предприятия.
7. Показатели эффективности использования основных средств.
8. Понятие, сущность и виды лизинга.
9. Расчет лизинговых платежей. Эффективность лизинга.
10. Оборотные средства: состав и структура, источники формирования.
11. Эффективность использования оборотных средств.
12. Персонал предприятия, его состав и структура.
13. Расчет численности работников коммерческой организации.
14. Производительность труда и ее роль в экономике предприятия.
15. Резервы и факторы роста производительности труда.
16. Планирование в условиях рынка: понятие, цель и задачи.
17. Принципы и методы планирования.
18. Стратегическое планирование организации.
19. Бизнес-план развития организации: сущность, структура и содержание.
20. Бизнес-план инвестиционного проекта.
21. Тактическое планирование.
22. Производственная программа предприятия: понятие, содержание и назначение.
23. Показатели и измерители производственной программы.
24. Производственная мощность и методика ее расчета.
25. Формирование оптимальной производственной программы.

26. Сущность и показатели конкурентоспособности продукции.
27. Конкурентоспособность предприятия.
28. Заработная плата и принципы ее организации.
29. Формы и системы оплаты труда.
30. Тарифная система оплаты труда.
31. Современные формы мотивации труда.
32. Понятие, состав и структура издержек производства.
33. Виды и показатели себестоимости продукции.
34. Классификация затрат на производство.
35. Современные подходы к управлению себестоимостью продукции.
36. Сущность, виды дохода и прибыли.
37. Формирование и распределение прибыли предприятия.
38. Показатели рентабельности и методика их расчета.
39. Пути повышения прибыли и рентабельности.
40. Сущность и виды инновационной деятельности предприятия.
41. Результаты инновационной деятельности, их классификация.
42. Сущность и виды инвестиций.
43. Особенности инвестиционной деятельности предприятия.
44. Инвестиционный проект предприятия: состав и содержание.
45. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов.
46. Показатели конкурентоспособности продукции.
47. Факторы конкурентоспособности коммерческой организации.
48. Методы оценки стоимости коммерческой организации.
49. Оценка финансового состояния организации.
50. Обеспечение устойчивого экономического развития организации.

Электронное учебное издание

**Русак Елена Сергеевна**

## **ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

Курс лекций

В авторской редакции

Подписано в печать 18.12.2013. Формат 60×84/8.  
Гарнитура Times. Уч.-изд. л. 9,1. № регистрации 1.

Для сетевого распространения

Редакционно-издательский центр  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь.  
Свидетельство о ГРИИРПИ № 1/76 от 04.11.20013.  
Ул. Московская, 17, 220007, Минск.  
Тел.: (017) 22-95-086, 22-95-239.  
E-mail: [post@pac.by](mailto:post@pac.by). Официальный сайт: [www.pac.by](http://www.pac.by).