

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы

«... для бакалавров»

О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко

[Вернуться в каталог учебников](#)

[Уникализация дипломных и прочих работ](#)

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Учебник

Рекомендовано уполномоченным учреждением
Министерства образования и науки РФ —
Государственным университетом управления
в качестве учебника для студентов бакалавриата,
обучающихся по направлению подготовки «Экономика»
по профилям «Экономика предприятий и организаций»,
«Мировая экономика», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
«Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение»

Регистрационный номер 405 от 19 октября 2011 г.
(Федеральный институт развития образования)

Москва

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»
2013

УДК 33

ББК 65

Б27

Авторы:

О. В. Баскакова — кандидат экономических наук, профессор;

Л. Ф. Сейко — кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент:

И. В. Захаров — доктор экономических наук, профессор.

Уникальные информационные продукты
по экономике и менеджменту:

- для повышения квалификации преподавателей;
- для рефератов и контрольных;
- для самообразования топ-менеджеров.

Баскакова О. В.

Б27

Экономика предприятия (организации): Учебник /
О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая
корпорация “Дашков и К^с”, 2013. — 372 с.

ISBN 978-5-394-01688-2

В учебнике рассматриваются современный организационно-экономический механизм функционирования предприятия, вопросы формирования и рационального использования экономических ресурсов, разработки стратегии развития, экономического обоснования объемов производства и реализации продукции, финансовых результатов деятельности организаций. Значительное внимание уделяется оценке финансового состояния предприятия, эффективности его деятельности в условиях конкуренции.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», преподавателей вузов, лиц, самостоятельно изучающих экономику предприятий, предпринимателей, менеджеров.

ISBN 978-5-394-01688-2

© Баскакова О. В., Сейко Л. Ф., 2012

© ООО “ИТК “Дашков и К^с”, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ОРГАНИЗАЦИЯ) КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ	10
1.1. Сущность и значение предпринимательской деятельности	10
1.2. Предприятие — основное звено экономики	13
1.3. Организационно-правовые формы предприятий	19
1.4. Хозяйственные объединения	24
1.5. Ресурсы, имущество и капитал предприятия. Контрольные вопросы	28 35
Глава 2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	37
2.1. Понятие, значение, классификация основных фондов	37
2.2. Оценка основных фондов	41
2.3. Износ и амортизация основных фондов	44
2.4. Показатели состояния и движения основных фондов	51
2.5. Эффективность использования основных фондов	54
2.6. Воспроизводство основных фондов	63
Контрольные вопросы	67
Глава 3. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	69
3.1. Понятие, классификация, состав оборотных средств предприятия.	69
3.2. Показатели эффективности использования оборотных средств.	74
3.3. Определение потребности в оборотных средствах. Контрольные вопросы	78 88

Глава 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ (ПЕРСОНАЛ)	
ПРЕДПРИЯТИЯ	90
4.1. Персонал предприятия и его структура.	
Рабочее время	90
4.2. Производительность труда	98
4.3. Нормирование труда	104
4.4. Мотивация и оплата труда персонала	109
Контрольные вопросы	117
Глава 5. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА	
И УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	119
5.1. Производственный процесс и производственный цикл ...	119
5.2. Формы, типы и методы организации производства	128
5.3. Производственная структура предприятия	137
5.4. Организационная структура управления предприятием ..	141
Контрольные вопросы	151
Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ	
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
(ОРГАНИЗАЦИИ)	153
6.1. Внешняя и внутренняя среда предприятия	153
6.2. Сущность и основные элементы экономического	
механизма функционирования предприятия	156
6.3. Планирование деятельности предприятия	165
6.4. Разработка стратегии развития предприятия	
(организации)	177
6.5. Инновационная деятельность предприятия	185
6.6. Инвестиционная деятельность предприятия	192
Контрольные вопросы	198
Глава 7. ФОРМИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
ПРЕДПРИЯТИЯ	201
7.1. Показатели объемов деятельности промышленных	
предприятий	201

7.2. Товарная политика предприятия	207
7.3. Ценообразование и ценовая политика предприятия	212
7.4. Производственная мощность предприятия	224
7.5. Производственная программа предприятия	229
Контрольные вопросы	232
Глава 8. РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	234
8.1. Понятие и виды расходов предприятия. Себестоимость продукции	234
8.2. Классификация расходов, включаемых в себестоимость продукции	237
8.3. Управление расходами на предприятии	242
8.4. Планирование себестоимости продукции	246
8.5. Калькуляция себестоимости единицы продукции	262
Контрольные вопросы	269
Глава 9. ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	271
9.1. Экономическая сущность, значение, виды доходов и прибыли	271
9.2. Управление прибылью предприятия	280
9.3. Показатели рентабельности	293
9.4. Планирование прибыли	297
Контрольные вопросы	302
Глава 10. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	304
10.1. Содержание, значение и задачи оценки финансового состояния предприятия	304
10.2. Оценка состава активов предприятия и источников их формирования	307
10.3. Финансовая устойчивость предприятия	315
10.4. Платежеспособность предприятия	324
10.5. Оценка деловой активности предприятия	328
Контрольные вопросы	337

Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ, НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) ПРЕДПРИЯТИЯ	339
11.1. Виды предпринимательских рисков	339
11.2. Управление рисками	344
11.3. Способы снижения риска	348
11.4. Сущность и процедура банкротства	353
11.5. Методы диагностики вероятности банкротства	359
Контрольные вопросы	365
ЛИТЕРАТУРА	367

ВВЕДЕНИЕ

Предприятия (организации) в качестве хозяйствующих субъектов выполняют важную роль в социально-экономическом развитии страны.

В условиях рыночных отношений, которые характеризуются многообразием форм собственности, конкуренцией, возрастает значение эффективного управления деятельностью предприятия. Изучение организационно-экономического механизма функционирования предприятия как хозяйственной системы, принципов, методов управления, подходов к оценке достигнутых результатов является необходимым для обоснования решений оперативного и стратегического характера.

Учебник предназначен для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования. Содержание учебника нацелено на формирование профессиональных компетенций, овладев которыми студент будет способен:

- рассчитывать экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы;
- выполнять необходимые расчеты для составления экономических разделов планов;
- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;
- критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений, разрабатывать и обосновывать предложения

по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

Содержание учебника тесно связано с другими экономическими дисциплинами — микроэкономикой, статистикой, эконометрикой, маркетингом, менеджментом, бухгалтерским учетом и анализом.

При подготовке учебника авторы учитывали законодательные акты Российской Федерации, официальные материалы государственных органов, опыт и традиции, накопленные российскими учеными и практиками, а также опыт зарубежного менеджмента.

Учебник называется «Экономика предприятия (организации)», однако с момента принятия Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в нормативных правовых актах, издаваемых государственными органами, в отношении хозяйствующих субъектов с правами юридического лица используется единое обобщенное понятие — «организация». Авторы, отмечая в соответствующих главах учебника различие понятий «организация», «предприятие», в большинстве случаев используют их как равнозначные.

Изложение материала позволяет студентам получить целостное представление об экономике предприятия, функционирующего в условиях конкурентной среды. Предприятие рассматривается как основное звено экономики, самостоятельный хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность на основе эффективного использования экономических ресурсов. В учебнике отражены вопросы организации производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, построения организационной структуры предприятий, разработки стратегии развития, инновационной, инвестиционной деятельности предприятия. Особое внимание уделено вопросам формирования объемов и финансовых результатов деятельности предприятия, оценке финансового состояния и эффективности его работы.

Отличительные особенности учебника:

- сочетание теоретических вопросов и материалов прикладного характера, большое количество примеров экономических расчетов;
- использование многовариантных подходов к экономическому обоснованию плановых показателей деятельности предприятия, управленческих решений;
- включение в каждую тему вопросов оценки эффективности тех или иных аспектов деятельности предприятия: эффективность организации производства и управления, использования экономических ресурсов, товарной, ценовой, инвестиционной политики, управления финансами и др.

Учебник ориентирован на самостоятельную работу студентов и для проверки степени понимания материала, содержит контрольные вопросы.

Авторы будут благодарны читателям за отзывы, замечания, пожелания по улучшению содержания учебника.

Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ОРГАНИЗАЦИЯ) КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ

1.1. Сущность и значение предпринимательской деятельности

Развитие предпринимательства является неотъемлемой чертой рыночной экономики. Предпринимательство определяется гражданским законодательством как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (ГК РФ, ч. 1 ст. 2, п. 1).

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные физические лица (граждане), так и юридические лица (организации).

Важнейшими характеристиками предпринимательской деятельности являются:

- *самостоятельность хозяйствующих субъектов.* Это означает, что хозяйствующий субъект свободен в выборе видов деятельности, способов использования экономических ресурсов, в определении объема хозяйственной деятельности, в выборе хозяйственных партнеров. Он самостоятельно управляет хозяйственно-финансовой деятельностью, принимает решения, несет ответственность по своим обязательствам;

- *рисковый характер деятельности.* В условиях рыночной экономики риск является объективным явлением в связи с неопределенностью экономической среды, наличием конку-

рентии. Вместе с тем некоторые параметры риска зависят от субъективности управленческих решений;

- *экономическая заинтересованность*. Эта заинтересованность выражается в стремлении к наращиванию стоимости предприятия, максимизации прибыли. При этом экономический интерес хозяйствующего субъекта в процессе предпринимательской деятельности в конечном счете приносит пользу всему обществу. Во-первых, получить прибыль можно, только продав нужный потребителю, соответствующий спросу товар; во-вторых, развитие хозяйственной деятельности способствует росту занятости населения, повышению доходов как предпринимателей, так и наемных работников; в-третьих, часть полученных в процессе предпринимательской деятельности доходов в форме налогов пополняет государственный бюджет;

- *опора на инновации*. Нововведения имеют большое значение в развитии экономики, и в современных условиях роль инноваций возрастает. Во-первых, это обусловлено самой природой рыночных отношений, конкурентной средой; во-вторых, инновации становятся основополагающими факторами экономического роста, глубоких качественных преобразований. Инновационная деятельность направлена на поиск и реализацию новшеств в целях расширения ассортимента, повышения качества продукции (услуг), совершенствования технологии и организации производства, в конечном счете повышения эффективности. Эта творческая, поисковая деятельность реформирует производство и другие сферы экономики. Несмотря на то что инновации связаны с определенным риском, опора на них позволяет предпринимателю сохранять конкурентоспособность.

Предпринимательская деятельность связана с реализацией важных для экономики страны функций, основными из которых являются:

- объединение экономических ресурсов в единый хозяйственный процесс;
- обеспечение эффективного использования ресурсов (факторов производства);

— обеспечение инновационного развития экономики, использование инноваций на всех этапах предпринимательского дела (организация, управление, производственные процессы, маркетинг и т. п.).

Для развития предпринимательства необходимы определенные экономические, социальные, правовые и другие условия.

Экономическими условиями расширения предпринимательства являются: наличие устойчивого спроса на товары и услуги, наличие и доступность финансовых ресурсов, уровень прибыли на инвестируемый капитал, свободный рынок средств производства, развитость инфраструктуры рынка (банки, биржи, связь, транспортное обслуживание, складское хозяйство и др.).

С экономическими условиями связаны социальные условия развития предпринимательства — отношение членов общества к труду, величине оплаты труда, условиям труда, жизни, быта, предпринимательству, стремление к приобретению товаров, услуг, отвечающих определенному образу жизни. Важную социальную роль в развитии предпринимательства играет профессиональная подготовка предпринимателей, формирование определенной социально-культурной предпринимательской среды, социальной ответственности предпринимателя.

Любая предпринимательская деятельность развивается в определенной правовой среде. Это прежде всего законы, регулирующие предпринимательство, создающие благоприятные условия для его развития, процедуры открытия и регистрации предприятий, налоговое и антимонопольное законодательство и др.

Предпринимательство может осуществляться в разных видах. По виду (или назначению) предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую (торговую), финансовую, консультационную и др. Эти виды деятельности могут осуществляться раздельно или вместе, например производственно-торговая.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, выполнение работ, оказание производственных услуг.

Основное содержание коммерческого предпринимательства — операции по купле-продаже товаров, т. е. деятельность в сфере товарного обращения.

Финансовое предпринимательство можно рассматривать как разновидность коммерческого предпринимательства, где объектом купли-продажи выступает особый товар: деньги, иностранная валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя и др.). В финансовом предпринимательстве велика роль коммерческих банков, фондовых бирж, страховых, лизинговых компаний.

В настоящее время выделяют как самостоятельный вид предпринимательства консультационную деятельность (консалтинг). Консультационное предпринимательство заключается в предоставлении за плату независимых советов и помощи по вопросам управления, включая рекомендации по решению внутренних проблем и реализации рыночных возможностей предприятий. Наибольшее значение в современных условиях имеют консультации по проблемам разработки стратегии развития предприятий, маркетинга, инновационной деятельности, юридические консультации.

Основными субъектами предпринимательства выступают организации (предприятия) — юридические лица. Вместе с тем в настоящее время распространено индивидуальное предпринимательство физических лиц, особенно в сфере торговли, оказания услуг населению.

1.2. Предприятие — основное звено экономики

Под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, оказания услуг, выполнения работ в целях удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли или осуществления специальных социально значимых функций.

Предприятие (организация) является основным звеном экономики. Именно на предприятии осуществляется произ-

водство и реализация продукции (работ, услуг), происходит непосредственная связь работников со средствами производства и предметами труда. Как основные хозяйствующие субъекты предприятия играют важную роль в социально-экономическом развитии страны. От эффективности их деятельности во многом зависит социальная и политическая стабильность в обществе.

Роль предприятий состоит в следующем:

- на уровне предприятия решаются основные экономические задачи общества: что производить, как производить, для кого производить;
- от результатов деятельности предприятий зависит социально-экономическое положение регионов и страны в целом;
- предприятие создает рабочие места, обеспечивая занятость населения;
- от деятельности предприятий зависит качество товаров, услуг, удовлетворение спроса потребителей;
- предприятия обеспечивают формирование доходов населения, социальное развитие трудовых коллективов, создают условия для обучения, повышения квалификации персонала;
- предприятия участвуют в формировании региональной инфраструктуры;
- предприятия через налоговую систему формируют доходную часть федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Функции предприятий зависят от профиля их деятельности (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг) и конкретизируются в зависимости от отраслевой принадлежности. Выполняя свои функции, предприятия решают ряд задач, основными из которых являются:

- получение прибыли, наращивание рыночной стоимости, обеспечение дохода владельцам;
- обеспечение потребителей продукцией, товарами (работами, услугами) соответствующего качества;
- обеспечение персонала заработной платой, нормальными условиями труда и возможностями профессионального роста;

- рациональное использование производственных ресурсов;
- обеспечение конкурентоспособности продукции (услуг) и предприятия в целом.

Задачи предприятия определяются интересами владельцев, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия и во внешней среде. Они находят свое выражение в стратегии развития предприятия. Для решения вышеназванных задач предприятия формируют имущество, приобретают оборудование, материалы, товары, нанимают оперативный персонал, создают организационную структуру и аппарат управления, организуют технологические процессы.

Раскрывая сущность предприятия, принято рассматривать ее в трех аспектах: юридическом, экономическом и отраслевом.

Наиболее общий характер, присущий всем предприятиям независимо от отраслевой принадлежности, имеет *юридический аспект*. С правовой точки зрения все предприятия рассматриваются как юридические лица. Признаками предприятия как юридического лица являются: организационное единство, имущественная обособленность, самостоятельная имущественная ответственность, собственное наименование и выступление в гражданско-правовом обороте от своего имени (собственного лица), наличие расчетного счета, самостоятельного бухгалтерского баланса.

Организационное единство предполагает наличие определенной соподчиненности органов управления предприятием, составляющих его структуру, регламентацию отношений между его подразделениями. Закрепляется организационное единство в уставе юридического лица.

Наличие обособленного имущества в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении означает, что имущество юридического лица обособляется от имущества других юридических лиц (в том числе вышестоящих), учредителей, государственных или муниципальных образований. Внешним выражением имущественной обособленности является наличие у организации (предприятия) уставного капитала (складочного ка-

питала у товариществ, уставного фонда у государственных, муниципальных унитарных предприятий), а учетно-бухгалтерским отражением служит самостоятельный баланс.

Самостоятельная имущественная ответственность организаций (предприятий) является следствием их имущественной обособленности. Юридическое лицо несет имущественную ответственность за свои действия и по обязательствам.

Выступление в гражданско-правовом обороте от собственного лица означает возможность приобретать и осуществлять гражданские права, нести обязательства, а также выступать истцом и ответчиком в суде.

Экономический аспект сущности предприятия характеризуется его самостоятельностью как субъекта рыночных отношений, созданного для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Для выполнения своих функций и задач предприятие должно иметь материальные, трудовые, финансовые ресурсы. Используя эти ресурсы, оно принимает различные управленческие решения. Степень самостоятельности в принятии этих решений зависит от того, какими правами обладает предприятие в отношении имущества.

В *состав имущественного комплекса предприятия* включаются земельные участки, здания, сооружения, оборудование, сырье, продукция, товары, инвентарь, денежные средства, долги и права требования, права собственности (товарные знаки, фирменные наименования), а также нематериальные активы (авторские и лицензионные права, ноу-хау, деловая репутация и т. д.). Предприятие имеет полную хозяйственную самостоятельность, если имущество является его собственностью. Государственным или муниципальным унитарным предприятиям имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения. При этом предприятие владеет, пользуется и распоряжается имуществом, переданным ему собственником в пределах, определенных ч. 1 ст. 294, 295 ГК РФ. Так, предприятие не может продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный

капитал хозяйственных обществ или товариществ без согласия собственника. Казенные предприятия, учреждения в отношении закрепленного за ними собственниками имущества имеют право оперативного управления. Они в соответствии с целями своей деятельности, назначением имущества распоряжаются им с согласия собственника. Все операции с имуществом, закрепленным за предприятием, учреждением на праве оперативного управления, осуществляются лишь с согласия собственника (ГК РФ ч. 1 ст. 296, 297).

Специфика предприятий раскрывается через *отраслевой аспект* их деятельности. Предприятия в каждой отрасли имеют четко выраженное целевое назначение и задачи, характеризуется единством производственной структуры. Для всех хозяйствующих субъектов определенной отрасли характерны однородные функции, отличающиеся от функций предприятий других отраслей.

Предприятия можно классифицировать по различным признакам.

- *Форма собственности.* Предприятия могут находиться в государственной, муниципальной собственности, собственности общественных организаций, в частной, смешанной собственности, в том числе с иностранным участием. В настоящее время наибольшее число промышленных и торговых предприятий России находится в частной собственности.

- *Отраслевая принадлежность.* По отраслевой принадлежности (виду деятельности) различают предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, строительства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи, др. Предприятия могут осуществлять несколько видов деятельности, поэтому по отраслевой принадлежности предприятия классифицируют исходя из вида деятельности, который в момент регистрации является (или будет являться) преобладающим.

- *Организационно-правовая форма.* В соответствии с ГК РФ организационно-правовыми формами существования юридических лиц могут быть хозяйственные товарищества и общества,

хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия и др. (см. разд. 1.3).

• *Величина производственного потенциала, размер предприятия.* В современных условиях предприятия принято подразделять на крупные, средние, малые и микропредприятия. В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к средним предприятиям относят хозяйствующие субъекты, имеющие за календарный год среднюю численность работников от 101 до 250 человек, к малым — от 16 до 100 человек, к микропредприятиям — до 15 человек.

Кроме критерия численности работников при классификации предприятий по размерам используют показатели объемов выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) без налога на добавленную стоимость за календарный год, балансовой стоимости активов.

Дифференциация предприятий по размерам регламентирует различные правовые условия для регулирования деятельности разных категорий предприятий, а также для предоставления льгот и преференций, различающихся в зависимости от категории предприятий.

Промышленные предприятия можно классифицировать по следующим признакам:

- *по характеру потребляемого сырья:* предприятия добывающей и предприятия обрабатывающей промышленности;
- *назначению готовой продукции:* предприятия, производящие средства производства и предметы потребления;
- *основному производственному фактору:* предприятия, производящие трудоемкую, материалоемкую, капиталоемкую, наукоемкую продукцию;
- *признаку технологической общности:* предприятия с непрерывным, дискретным процессом производства, химических процессов производства, с преобладанием механических процессов производства;

- *времени работы в течение года*: предприятия круглогодичного и сезонного функционирования.

1.3. Организационно-правовые формы предприятий

В соответствии с ГК РФ (гл. 4) предприятия (организации) могут быть созданы в разных организационно-правовых формах. Организационно-правовая форма — это юридически закрепленная форма собственности, способ формирования капитала предприятия, распределения результатов и ответственности за его деятельность.

Выбор организационно-правовой формы зависит от многих факторов: от формы собственности, размеров уставного капитала, числа учредителей, видов деятельности, хозяйственных связей, проектируемых объемов деятельности и перспектив положения на рынке, возможной численности работников, правовой среды и др.

В зависимости от основной цели деятельности различают *коммерческие* и *некоммерческие* организации.

Некоммерческие организации в отличие от коммерческих не имеют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, учреждений, а также автономных некоммерческих организаций, некоммерческих партнерств и в других формах, установленных Федеральным

законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы и соответствуют этим целям.

Основные организационно-правовые формы предприятий показаны на рисунке.



Организационно-правовые формы предприятий

Коммерческие организации

Хозяйственное товарищество представляет собой коммерческую организацию с разделенным на доли (вклады) учредите-

лей (участников) уставным (складочным) капиталом и может создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного). Учредителями и одновременно участниками *полного товарищества* могут быть индивидуальные предприниматели и (или) организации, при этом количество участников должно быть не менее двух. Главный признак этой формы организации предпринимательской деятельности — неограниченная солидарная ответственность участников по обязательствам товарищества. *Товарищество на вере* отличается от полного товарищества тем, что в нем наряду с полными товарищами имеются один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, размеры которых определены уставом общества. Участники общества несут ответственность по его обязательствам в пределах своих вкладов. Участники, сделавшие вклад не в полном объеме, несут солидарную ответственность по обязательствам общества также и в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью не должен быть меньше законодательно установленной суммы.

Общество с дополнительной ответственностью, по сути, является разновидностью ООО. Различие между ними в том, что участники общества с дополнительной ответственностью принимают на себя ответственность по обязательствам общества не только в размере вкладов, внесенных в уставный капитал, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, что фиксируется в учредительных документах. В этом случае интересы кредиторов защищены в большей степени.

Акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, при этом ак-

ционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Участники общества, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым акционерным обществом (ОАО)*. В том случае, если акции распределяются только среди участников общества или иного, заранее определенного круга лиц, общество признается *закрытым акционерным обществом (ЗАО)*. Если ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, то ЗАО такого права не имеют. В связи с тем что акции открытых акционерных обществ свободно продаются и количество акционеров может быть достаточно большим, ОАО обязаны ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Акционерные общества являются единственными полными собственниками принадлежащего им имущественного комплекса. Акционеры являются собственниками только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде дивидендов. Государство регулирует деятельность акционерных обществ, устанавливая для них минимальные размеры уставного капитала на дату регистрации общества. Эти нормативы имеют значение не только при учреждении акционерных обществ, но также при осуществлении дивидендной политики, при оценке возможности реструктуризации источников средств организации в случае неудовлетворительного финансового состояния.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. По своим обязательствам коопера-

тив отвечает всем своим имуществом; при недостатке средств члены кооператива несут дополнительную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законодательством и уставом кооператива.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Имущество, выделяемое унитарному предприятию при его создании, находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Некоммерческие организации

Потребительский кооператив (потребительское общество) представляет собой добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Общественные и религиозные организации (объединения) — это добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившиеся на основании общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

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

Учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.

Некоммерческие партнерства — некоммерческая организация, основанная на членстве, учреждаемая гражданами и (или)

юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении их деятельности. Имущество, переданное некоммерческому партнерству его членами, является собственностью партнерства.

Автономные некоммерческие организации — это не имеющие членства некоммерческие организации, учрежденные гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры, спорта и др. Имущество, переданное автономной некоммерческой организации ее учредителями, является собственностью этой организации. Учредители не сохраняют прав на переданное автономной некоммерческой организации имущество, но осуществляют надзор за деятельностью организации в порядке, предусмотренном учредительными документами. Учредители автономной некоммерческой организации могут пользоваться ее услугами только на равных условиях с другими лицами.

Коммерческие и некоммерческие организации в целях координации их деятельности, представления и защиты общих интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций, союзов, являющихся некоммерческими организациями.

1.4. Хозяйственные объединения

В современных условиях сложились разнообразные типы объединений организаций (предприятий). Эти объединения различаются в зависимости от целей создания, хозяйственных отношений между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение организаций.

Объединение — это юридическое лицо, субъект права, обособленное от создавших его организаций, действующее в интересах этих организаций, но от своего имени. Объединения создаются на основе договоров добровольно входящих в них организаций.

Объединения могут создаваться как с сохранением юридического лица и самостоятельности входящих в него организаций, так и без сохранения статуса юридического лица. То есть возможны объединения, в составе которых организации (предприятия) утратили статус юридического лица и превратились в производственные или непроизводственные подразделения. Эти две формы объединений породили смешанные формы, разрастающиеся до холдингов, финансово-промышленных (интегрированных) групп, которые могут превращаться в транснациональные компании, имеющие свои предприятия не только на территории России, но и за ее пределами.

Основные формы объединений

Ассоциация (союз) — это добровольное объединение независимых предприятий определенного профиля. Коллективным органом управления в ассоциациях (союзах) является хозяйственный совет, в состав которого входят директора предприятий, ведущие специалисты. Хозяйственный совет избирает правление и образует исполнительную дирекцию, которая не может принимать решения, противоречащие интересам каждого участника ассоциации (союза). Цель создания ассоциаций (союзов) — повышение эффективности работы на основе коллективной деятельности в избранных направлениях: подготовка кадров, маркетинг, организация внешнеэкономических связей и др. Члены ассоциации (союза) имеют право выхода из нее. Если по решению участников на ассоциацию возлагается ведение предпринимательской деятельности, то такая ассоциация либо преобразуется в хозяйственное общество или другую организационно-правовую форму, либо может создать для ведения предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Консорциум — временное объединение предприятий, решающих конкретные задачи в течение заданного периода. Все участники сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и могут участвовать в других объединениях (ассоциациях, союзах). После выполнения поставленных задач консорциум прекращает

существование. Чаще всего консорциумы создаются для решения научно-технических, экологических задач, совместного финансирования межотраслевых инвестиционных проектов.

Концерн — крупные объединения организаций одной или нескольких отраслей (промышленности, торговли, транспорта, связи, банков, страховых и других компаний) на основе централизации функций научно-технического, производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности. Участники концерна делегируют ему выполнение функций централизованного управления, но в большинстве случаев остаются юридически самостоятельными.

Синдикат — объединение предприятий, производящих однородную продукцию с целью создания единой сбытовой сети. Основная цель — расширение и удержание рынков сбыта, регулирование объемов выпуска продукции членов синдиката, формирование цен на рынке. Деятельность синдиката может осуществляться на основе простого соглашения участников или на основе формирования специальных органов, на которые возлагаются функции по организации сбыта продукции участников синдиката и материально-техническое обеспечение их деятельности (закупки сырья, материалов).

Холдинг (холдинговая компания, корпорация) — это организация в форме акционерного общества, владеющая контрольными пакетами акций других организаций с целью финансового контроля и получения дохода на вложенный в акции капитал. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинга, называются дочерними. Контрольный пакет акций — это форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая право принятия или отклонения решений на общем собрании акционеров и в его органах управления. Различают два типа холдингов:

- *чистый холдинг*, который создается исключительно с целью контроля получения и наращивания доходов на вложенный капитал;

- *смешанный холдинг*, который наряду с выполнением функций чистого холдинга занимается предпринимательской деятельностью.

Чистые холдинги, как правило, возглавляются крупными банками, смешанные холдинги могут возглавляться любыми крупными акционерными обществами: производственными, сельскохозяйственными, торговыми. Практически все крупные акционерные общества в России представляют собой холдинги. В настоящее время имеет место процесс создания диверсифицированных объединений (объединений предприятий разных видов деятельности) в форме смешанных холдингов. При этом холдинги могут сами входить в качестве дочерних организаций в состав более крупных холдингов. Гигантские холдинги могут контролировать деятельность сотен акционерных обществ. Такая форма объединения используется для проведения единой политики и контроля соблюдения интересов головной организации. Некоторые холдинги создаются с большой долей участия государства, что позволяет правительству контролировать и регулировать развитие отдельных отраслей экономики страны. Эффективное функционирование холдингов предполагает рациональные внутривхолдинговые связи и отлаженность прав собственности.

Торгово-промышленные палаты — некоммерческие негосударственные организации, объединяющие предприятия и предпринимателей. Торгово-промышленная палата является юридическим лицом и создается на основе принципа добровольного объединения ее учредителей. Торгово-промышленные палаты образуются по инициативе не менее пятнадцати учредителей на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации, а также на территории одного или нескольких административно-территориальных образований Российской Федерации. Цель создания торгово-промышленных палат — содействие развитию экономики региона, Российской Федерации, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Торгово-промышленная

палата может заниматься предпринимательской деятельностью лишь поскольку это необходимо для выполнения ее уставных задач. Полученная ею прибыль между членами торгово-промышленной палаты не распределяется.

Торгово-промышленные палаты выполняют следующие задачи:

- оказывают помощь предприятиям и предпринимателям, представляют и защищают их интересы по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности;
- содействуют развитию новых видов предпринимательской деятельности;
- содействуют развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности;
- оказывают предпринимателям, предприятиям, их объединениям услуги в организации инфраструктуры, информационного обслуживания;
- содействуют развитию экспорта российских товаров и услуг;
- выполняют другие задачи в рамках предоставленных им прав.

1.5. Ресурсы, имущество и капитал предприятия

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятие должно располагать определенным количеством экономических ресурсов (или факторов производства). Применяемые предприятием экономические ресурсы включают вложенный капитал (имущество) и трудовые ресурсы (человеческий капитал).

Вложенный капитал представляет собой общую стоимость хозяйственных средств предприятия. Это все финансовые средства (собственные и заемные), инвестированные в формирование активов предприятия. Активы — имущество предприятия в денежной оценке.

По характеру участия в различных видах деятельности предприятия различают операционные и инвестиционные ак-

тивы. *Операционные активы* представляют собой совокупность имущественных ценностей, непосредственно используемых в операционной (производственной) деятельности предприятия с целью получения прибыли. В промышленных предприятиях — это производственные основные средства; нематериальные активы, обслуживающие производственные процессы; оборотные средства (вся их совокупность за минусом краткосрочных финансовых вложений). *Инвестиционные активы* характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, связанных с осуществлением его инвестиционной деятельности. В состав этих активов включаются: незавершенное строительство, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения.

Вложенный в производственную деятельность капитал — это операционные активы предприятия, в составе которых выделяют:

- основные средства, которые в материально-вещественной форме представляют собой средства труда;
- оборотные средства, которые функционируют как в материальной форме, в виде предметов труда (запасы сырья, материалы и др.), так и в денежной, обслуживая хозяйственный оборот.

Между категориями капитала и активов существует тесная связь: активы могут рассматриваться как объект инвестирования капитала, а капитал — как финансовый ресурс, предназначенный для инвестирования в активы. Только путем инвестирования в активы капитал как накопленная ценность вовлекается в экономический процесс.

Для осуществления хозяйственной деятельности любому предприятию необходим не только капитал, вложенный в операционные активы — средства труда, предметы труда, денежные средства, но и персонал — рабочие, инженеры, менеджеры, юристы, экономисты. Общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт персонала и составляет *человеческий капитал*, значение которого в развитии современной экономики постоянно возрастает. Возрастающая роль человеческого фактора в развитии и укреплении конкурентоспособности

предприятий придает особое значение инвестициям (капитальным вложениям) в образование, профессиональную подготовку, улучшение условий труда, социальные гарантии для персонала.

Таким образом, *экономические ресурсы предприятия* — это вложенный в операционные активы капитал и персонал, обеспечивающий их использование. Экономические ресурсы обладают определенной производительностью, способностью приносить доход. Производительность экономических ресурсов и способность приносить доход — это их потенциальные характеристики, которые не реализуются автоматически, а обеспечиваются только в условиях эффективного их использования. Формирование таких условий является одной из важнейших задач управления экономическими ресурсами предприятия.

С понятием экономических ресурсов связано понятие экономического потенциала предприятия. *Экономический потенциал* — совокупность трудовых ресурсов, основных, оборотных средств предприятия и способность управленческого персонала эффективно их использовать для достижения поставленной цели.

В условиях конкуренции экономический потенциал предприятия играет очень важную роль. Конкуренция заставляет предприятия наилучшим образом удовлетворять потребности потребителей товаров и услуг. Она побуждает предприятия внедрять научно-технические достижения, использовать эффективную технику, технологию, прогрессивные методы организации производства и труда, что позволяет снижать индивидуальные издержки производства, повышать качество продукции, услуг, расширять свою долю рынка. Предприятия, обладающие высоким экономическим потенциалом, т. е. располагающие современными основными средствами, квалифицированным персоналом, эффективно управляющим основными и оборотными средствами, имеет конкурентные преимущества — технологические, информационные, квалификационные, управленческие.

Развитие деятельности предприятий любой отрасли может осуществляться двумя путями. *Экстенсивный путь* предполагает рост объемов производства и реализации продукции,

выполнения работ, оказания услуг на основе постоянного увеличения используемых экономических ресурсов. Это означает постоянное расширение производственных площадей, увеличение количества оборудования, прирост величины используемых оборотных средств, привлечение все большего количества новых работников. *Интенсивный путь* связан с увеличением объемов деятельности за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов. На практике эти два пути развития взаимосвязаны. Предприятия должны стремиться к тому, чтобы основная часть приростов объемов хозяйственной деятельности обеспечивалась за счет интенсивных факторов, однако и наращивание экономического потенциала имеет в рыночных условиях немаловажное значение.

Эффективность использования экономических ресурсов предприятия оценивается отношением результата (эффекта) деятельности к применяемым ресурсам.

Производственный (хозяйственный) результат деятельности предприятия характеризуется показателем объема реализованной продукции за определенный период. Положительным финансовым результатом функционирования предприятия является прибыль. Эти результаты выступают отражением экономического интереса предприятия, проявляющегося в стремлении к расширению масштабов деятельности, наращиванию его рыночной стоимости.

Важнейшей составной частью используемых предприятием ресурсов является вложенный, реальный функционирующий капитал, который, как было отмечено, может быть представлен стоимостью операционных активов — основных и оборотных средств. Показателями эффективности использования вложенного капитала являются:

1) отношение объема реализованной продукции (PP) к средней стоимости вложенного капитала (K) за определенный период (капиталоотдача, Ko):

$$Ko = \frac{PP}{K}.$$

2) отношение прибыли предприятия от операционной деятельности (Π) к средней стоимости вложенного капитала за определенный период (рентабельность капитала, P_k):

$$P_k = \frac{\Pi}{K}.$$

Пример 1.1. Определить капиталотдачу и рентабельность капитала.

В промышленном предприятии среднегодовая сумма вложенного капитала составляет 160,0 млн руб., годовой объем реализованной продукции — 400,0 млн руб., сумма прибыли — 35,2 млн руб.

Капиталотдача — 2,5 млн руб. на 1 млн руб. вложенного капитала (400,0 / 160,0).

Рентабельность — 0,22 млн руб. прибыли на 1 млн руб. вложенного капитала (35,2 / 160,0). Рентабельность на практике чаще рассчитывается в процентах, в данном примере она составляет 22,0%.

Предприятия должны стремиться к повышению показателей эффективности вложенного капитала. Это достигается при соблюдении следующего требования: темпы роста результатов деятельности предприятия должны быть выше темпов роста суммы вложенного капитала.

Оценивая динамику результатов деятельности предприятия, важно установить роль экстенсивных и интенсивных факторов в обеспечении приростов результатов хозяйственной деятельности.

Пример 1.2. Определить долю прироста объемов реализованной продукции предприятия в отчетном году по сравнению с базисным годом за счет экстенсивных и интенсивных факторов на основе данных таблицы.

Из данных, приведенных в таблице, видно, что результат деятельности предприятия в анализируемом периоде рос более высокими темпами, чем сумма вложенного капитала. Объем реализованной продукции возрос на 80,1 млн руб., или на 25,0%,

а сумма вложенного капитала — на 20%. В связи с этим показатель эффективности использования капитала (капиталоотдача) повысился.

Показатели использования капитала, вложенного в производственную деятельность предприятия

Показатель	Базисный год	Отчетный год	Отклонение (+, -)	Темпы изменения, %
Объем реализованной продукции, млн руб.	319,9	400,0	80,1	125,0
Среднегодовая сумма вложенного капитала, млн руб.	133,3	160,0	26,7	120,0
Капиталоотдача, млн руб. на 1 млн руб. вложенного капитала	2,4	2,5	+ 0,1	104,1

Рост суммы вложенного капитала выступает экстенсивным фактором, а повышение капиталоотдачи — интенсивным фактором обеспечения прироста объема реализованной продукции.

Увеличение суммы вложенного капитала на 26,7 млн руб. в анализируемом периоде при неизменной (базисной) капиталоотдаче (2,4 млн руб. на 1 млн руб. вложенного капитала) дает прирост объема реализованной продукции на 64,1 млн руб. ($26,7 \times 2,4$). Это влияние на прирост объемов реализованной продукции экстенсивного фактора. Остальной прирост 16,0 млн руб. ($80,1 - 64,1$) обеспечен за счет повышения капиталоотдачи, интенсивного фактора.

Доля прироста объема реализованной продукции за счет интенсивного фактора составляет 20,0% ($16,0 / 80,1 \times 100$). Этот же результат можно получить, сопоставляя темпы прироста объемов реализованной продукции и вложенного капитала. Доля прироста объема реализованной продукции за счет увеличения суммы вложенного капитала (экстенсивного фактора) — 80% ($20,0 : 25,0 \times 100$), соответственно, за счет повышения капиталоотдачи (интенсивного фактора) — 20% ($100 - 80$).

На практике возможны разные ситуации.

1. Преобладание экстенсивных факторов в обеспечении приростов результатов производственной деятельности. При этом доля интенсивных факторов составляет менее 50%.

2. Преобладание интенсивных факторов в обеспечении приростов производственной деятельности. При этом доля интенсивных факторов составляет более 50%.

3. Обеспечение приростов результатов производственной деятельности полностью за счет интенсивных факторов. Это бывает, когда увеличение результатов достигается при неизменной величине вложенного капитала или даже при его сокращении.

4. Обеспечение приростов результатов производственной деятельности полностью за счет экстенсивных факторов. Это бывает, когда результаты деятельности растут теми же темпами или более низкими, чем сумма вложенного капитала.

Повышение эффективности использования вложенного капитала зависит от многих факторов, одним из которых является структура функционирующего капитала (соотношение основных и оборотных средств в общей сумме используемого капитала).

Формирование экономических ресурсов связано с финансовыми возможностями предприятия, величиной капитала. По источникам формирования капитал предприятия может быть собственным и заемным.

К *собственному капиталу* предприятий относят средства в форме уставного капитала, добавочного, резервного капитала, нераспределенной прибыли. *Уставный капитал* — это первоначальный капитал, формируемый при создании предприятия; особенности его образования зависят от организационно-правовой формы предприятия. В процессе функционирования предприятия формируются другие элементы собственных средств, важнейшим из которых является капитализированная прибыль. Таким образом, в составе собственного капитала можно выделить три составляющих:

— *стартовый капитал*, сформированный на основе взносов учредителей в уставный капитал при создании юридического

лица или впоследствии в виде дополнительных взносов собственников в уставный капитал;

— *добавочный капитал*, сформированный главным образом в результате переоценки активов предприятия, эмиссионного дохода, полученного при продаже собственных акций по цене выше их номинальной стоимости;

— *накопленный капитал*, который наращивается как результат капитализации части чистой прибыли, получаемой в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Собственный капитал — это основной финансовый ресурс предприятия, приносящий доход, измеритель рыночной стоимости предприятия.

Заемный капитал (внешние обязательства) формируется за счет займов, банковских кредитов, финансовой помощи. Заемный капитал привлекается для осуществления производственной деятельности на условиях срочности, платности, возвратности. В бухгалтерском балансе предприятий заемный капитал подразделяется на долгосрочный (срок его привлечения превышает 12 месяцев) и краткосрочный (срок использования до 12 месяцев).

Соотношение собственного и заемного капитала имеет важное значения для оценки финансового состояния предприятия.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под предпринимательской деятельностью?
2. Назовите субъекты предпринимательства.
3. Какие условия необходимы для развития предпринимательства?
4. Каковы основные признаки предприятия как юридического лица?
5. В чем состоит роль предприятий в экономике страны?
6. Каковы основные задачи предприятия?
7. Чем отличаются коммерческие организации от некоммерческих?

8. Назовите организационно-правовые формы коммерческих организаций.

9. От чего зависит выбор той или иной организационно-правовой формы предприятия?

10. Назовите основные виды объединений предприятий.

11. По каким признакам классифицируют предприятия?

12. Дайте определение холдинга. Каковы цели создания холдингов?

13. Что понимается под экономическими ресурсами предприятия?

14. Что такое экономический потенциал предприятия, какое значение он имеет в условиях конкуренции?

15. Что понимается под капиталом предприятия?

16. Как связаны понятия «капитал» и «имущество предприятия»?

17. Что понимается под уставным капиталом?

18. Каковы источники формирования капитала предприятия?

19. Что означает экстенсивный и интенсивный путь развития предприятия?

20. Какие показатели характеризуют результаты хозяйственной деятельности?

21. Какие показатели характеризуют эффективность использования капитала, вложенного в производственную деятельность предприятия?

Глава 2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Понятие, значение, классификация основных фондов

Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия и его внеоборотных активов. В современной экономической литературе понятия «основные фонды», «основные средства» предприятия в большинстве случаев используют как однозначные. Однако между ними можно отметить различие. Основные фонды представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда. Как материально-вещественные ценности основные фонды имеют денежную оценку, и в денежной оценке их принято называть основными средствами. Термин «основные средства» используется в нормативных документах, в формах бухгалтерской отчетности.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

- а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Таким образом, основные фонды (основные средства) — это средства труда, участвующие во многих производственных циклах, сохраняющие свою натуральную форму и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию постепенно (частями) по мере износа.

Для управления основными фондами применяется их классификация по различным признакам.

По отраслевой принадлежности различают основные фонды промышленности, торговли, сельского хозяйства и др. В организациях, имеющих многоотраслевое хозяйство, выделяют основные фонды по каждому виду деятельности.

По натурально-вещественному признаку основные фонды подразделяются на следующие виды:

- здания, сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- рабочий, продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения;
- внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования.

По назначению основные фонды предприятия подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные основные фонды связаны с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Непроизводственные основные фонды служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников (стадионы, дома отдыха, санатории, поликлиники, детские сады, объекты жилищно-коммунального хозяйства и др.).

По характеру использования основные фонды подразделяются на находящиеся в эксплуатации, в резерве, на консервации, в стадии реконструкции или достройки.

В зависимости от имеющихся прав на объекты основные фонды подразделяются: на принадлежащие организации (предприятию) на праве собственности; находящиеся у организации (предприятия) в оперативном управлении или хозяйственном ведении; арендованные.

По характеру участия в процессе производства производственные основные фонды подразделяют на активные и пассивные. К активной части относят виды основных фондов, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции и оказывают прямое влияние на объем, качество выпускаемой продукции: машины и оборудование, транспортные средства и инструменты и т. д. В современных условиях активная часть основных фондов обновляется в достаточно короткие сроки под влиянием научно-технического прогресса. Все остальные основные фонды относят к пассивным, так как они непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для производственного процесса (здания, сооружения, инвентарь и др.).

Доля активной части в общей стоимости основных фондов является важнейшим показателем их структуры. Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность и другие экономические показатели деятельности предприятия в значительной мере зависят от активной части основных фондов. В разных отраслях к активной части основных фондов относят объекты основных фондов в зависимости от характера их воздействия на предметы труда и их участия в производстве продук-

ции. Например, на предприятиях энергетики к активной части относятся силовое оборудование и передаточные устройства, на предприятиях машиностроения — машины и оборудование, инструменты. В любой отрасли активные основные фонды характеризуют технический уровень производства.

Для характеристики основных фондов предприятия используются показатели их структуры.

Производственная структура основных фондов характеризует соотношение различных групп (видов) основных производственных фондов в их общей стоимости. Производственная структура основных фондов предприятия зависит от следующих факторов:

- от технической оснащенности предприятия;
- уровня концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства;
- размещения предприятия;
- форм воспроизводства основных фондов;
- технологической структуры капитальных вложений;
- отраслевых особенностей и других факторов.

Возрастная структура основных производственных фондов характеризует их распределение по возрастным группам (периоду использования), например до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет). Для анализа можно использовать различные возрастные группы в зависимости от отрасли, вида деятельности и специфики предприятия. Группы для анализа определяет само предприятие. Средний возраст основных фондов рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть выполнен как в целом по предприятию, так и по отдельным группам машин и оборудования.

Основная задача на предприятии должна сводиться к тому, чтобы не допускать чрезмерного старения основных производственных фондов, особенно активной части, так как от этого зависят результаты деятельности предприятия.

2.2. Оценка основных фондов

Основные фонды учитываются, анализируются и планируются в натуральном и стоимостном выражении.

Применение натуральных показателей позволяет дать количественную и техническую характеристику основных фондов, рассчитывать их производственную мощность, разрабатывать балансы оборудования и т. д.

Однако для суммарной оценки основных фондов, учитывая их разнообразие, необходимо применять стоимостные показатели, которые носят универсальный характер. Стоимостная оценка основных фондов необходима для их учета, анализа и планирования, а также для определения объема и структуры капитальных вложений.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 определяет методы оценки стоимости основных фондов.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости.

Первоначальная стоимость основных средств — стоимость, которая включает фактические затраты по их возведению (сооружению, изготовлению) или приобретению, расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до готовности к эксплуатации без налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;

- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в фактические затраты на приобретение, сооружение или изготовление основных средств общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств.

Стоимость основных фондов, по которой они приняты к учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных ПБУ 6/01 и иными положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету. Однако изменение первоначальной стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств.

Изменение первоначальной стоимости объекта (увеличение или уменьшение) относится на добавочный капитал предприятия.

Восстановительная стоимость характеризует стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях, т. е. с учетом достигнутого уровня развития производства, достигнутый научно-технический прогресса и роста производительности труда, а также с учетом изменения цен.

Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет большое значение прежде всего для их воспроизводства. В условиях инфляции переоценка основных фондов на предприятии позволяет:

- объективно оценить действительную стоимость основных фондов;
- правильно определить затраты на производство и реализацию продукции;

- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для воспроизводства основных фондов;
- устанавливать объективные продажные цены на реализуемые основные фонды.

Переоценка объекта основных фондов производится не чаще одного раза в год (на конец отчетного периода) путем пересчета его первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой начисленной амортизации, т. е. это та часть стоимости основных фондов, которая еще не перенесена на производимую продукцию. Величина остаточной стоимости уменьшается по мере увеличения срока полезного использования объекта основных фондов. Оценка основных фондов по их остаточной стоимости необходима для того, чтобы знать их реальное состояние, в частности, определять показатели годности и износа. По остаточной стоимости основные фонды (средства) отражаются в бухгалтерском балансе организации.

Существует также понятие ликвидационной стоимости основных фондов. *Ликвидационная стоимость* — это величина ожидаемой выручки от реализации какого-либо объекта основных фондов по истечении срока его эксплуатации. Устаревшие физически и морально объекты могут быть проданы предприятиям и при этом принести некоторый доход. Ликвидационная стоимость основных фондов может выражать остаточную стоимость за вычетом расходов, связанных с их ликвидацией (продажей), или рыночную стоимость основных фондов при ликвидации предприятия.

Наличие основных фондов рассчитывается как на определенную дату, так и за определенный период.

В течение года может происходить как поступление, так и выбытие основных фондов.

Выбытие объектов основных фондов может происходить в результате:

- продажи (реализации) объекта другому юридическому или физическому лицу;
- списания в результате морального и (или) физического износа;
- передачи объектов основных фондов в виде вклада в уставной капитал других предприятий;
- ликвидации после аварии, стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуациях;
- передачи по договорам мены, дарения;
- списания объектов основных фондов, ранее сданных в аренду и (или) в лизинг с правом дальнейшего выкупа, в момент перехода права собственности на них к арендатору и (или) лизингополучателю;
- других причин.

2.3. Износ и амортизация основных фондов

В процессе эксплуатации основные фонды изнашиваются. Экономическое содержание износа — это потеря стоимости основных фондов.

Различают следующие виды износа:

- *физический износ* — это снижение физических, механических и других свойств основных фондов под воздействием сил природы, труда и т. д.;
- *моральный износ первого рода* — это потеря стоимости в результате появления аналогичных, но более дешевых средств труда;
- *моральный износ второго рода* — это потеря стоимости, вызванная появлением аналогичных, но более производительных средств труда.

Физический износ основных фондов может возникать как в процессе их эксплуатации, так и в процессе их бездействия.

Чем больше физический износ, тем короче остающийся срок службы объекта, тем меньше его потребительная стоимость. Замедление физического износа можно достичь при помощи планово-предупредительных ремонтов.

Величина физического износа связана с уменьшением стоимости объекта основных фондов, и может быть определена по времени его эксплуатации, по техническому состоянию объекта, по объему выполненных работ, на основе экспертной оценки.

Полный износ — это полное обесценивание основных фондов, когда дальнейшая их эксплуатация в любых условиях убыточна или невозможна.

Основные фонды в качестве средств труда многократно обслуживают производственные процессы и по частям переносят свою стоимость на готовый продукт (через амортизационные отчисления). Амортизационные отчисления — денежное выражение размера износа основных фондов за определенный период.

Понятие «износ» первично по отношению к понятию «амортизация». Износ отражает потерю потребительских свойств объекта и соответственно его стоимости. Термин «амортизация» происходит от лат. *amortisatio*, что означает «погашение». Применительно к основным фондам амортизация — это определенные действия, связанные с учетом изнашиваемого имущества, способ начисления амортизации фиксируется в учетной политике организации.

Амортизация — это экономический механизм постепенного переноса стоимости изношенной части основных фондов на стоимость реализуемой продукции в целях возврата капитала, авансированного в основные фонды. Возвращая через выручку от реализации продукции средства, вложенные в формирование основных фондов, организация может их использовать как на приобретение новых объектов основных фондов, так и на другие нужды, например на увеличение собственных оборотных средств или развитие других видов деятельности по своему усмотрению, так как нормативными документами порядок использования полученных средств не регламентируется.

В соответствии со ст. 256 Налогового кодекса РФ (НК РФ) имущество предприятий подразделяется на подлежащее и не подлежащее амортизации. Так, например, не подлежит амортизации земля и иные объекты природопользования, объекты незавершенного капитального строительства.

Амортизационные отчисления производятся ежемесячно по нормам амортизации, исчисляемым исходя из срока полезного использования конкретного объекта основных фондов. Срок полезного использования объекта основных фондов определяется организациями самостоятельно на дату ввода объекта в эксплуатацию в соответствии с положениями ст. 258 НК РФ и на основе классификации основных средств по амортизационным группам, утверждаемой правительством. В настоящее время амортизируемое имущество объединяется в соответствии со сроком полезного использования в десять амортизационных групп. Для тех видов основных фондов, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается в соответствии с техническими условиями или рекомендациями организаций-изготовителей, ожидаемым режимом эксплуатации.

Начисление амортизации может производиться одним из следующих способов: линейным, способом уменьшаемого остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Линейный способ предполагает начисление амортизации равными долями исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных фондов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Пример 2.1. Расчет амортизационных отчислений линейным способом.

Стоимость приобретенного объекта основных средств 420 000 руб. Согласно Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, данный объект входит в пятую

амортизационную группу, куда включено имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно.

При принятии объекта к учету организация установила срок полезного использования, равный 9 годам. Годовая норма амортизации составит 11,11% ($100\% / 9$ лет), ежегодная сумма амортизации — 46 662,00 руб. ($420\,000 \times 11,11 / 100$), ежемесячная сумма амортизации 3888,50 руб. ($46\,662,00 / 12$ мес.).

Способ уменьшающегося остатка заключается в том, что годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало года, нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта, и коэффициента ускорения не выше 3. Размер коэффициента организация устанавливает самостоятельно и закрепляет его в приказе по учетной политике. Таким образом, в первый год эксплуатации списывается относительно большая часть стоимости, затем темп списания постепенно замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции. Способ уменьшаемого остатка наиболее предпочтителен, когда эффективность использования объекта основных средств по мере его эксплуатации уменьшается.

Пример 2.2. Расчет амортизационных отчислений способом уменьшающегося остатка.

Стоимость приобретенного объекта основных средств 420 000 руб. Приобретенный объект входит в амортизационную группу со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно.

При принятии объекта к учету организация установила срок полезного использования, равный 9 годам, и коэффициент ускорения 1,5. Годовая норма амортизации составит 11,11% ($100\% / 9$ лет), а с учетом коэффициента — 16,67% ($11,11 \times 1,5$).

В первый год эксплуатации годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости основного средства и составляет 70 014,00 руб. ($420\,000 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость объекта по окончании первого года эксплуатации — 349 986 руб. ($420\,000 - 70\,014$).

Во второй год амортизация определяется исходя из остаточной стоимости основного средства на начало года и составляет 58 342,67 руб. ($349\,986 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость объекта по окончании второго года эксплуатации — 291 643,33 руб. ($349\,986,00 - 58\,342,67$).

В третий год эксплуатации годовая сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта на начало третьего года, и составляет 48 616,94 руб. ($291\,643,33 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость объекта по окончании третьего года эксплуатации — 243 026,39 руб. ($291\,643,33 - 48\,616,94$).

В четвертый год амортизация определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало года и составляет 40 512,50 руб. ($243\,026,39 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость объекта по истечении четвертого года эксплуатации — 202 513,89 руб. ($243\,026,39 - 40\,512,50$).

В пятый год эксплуатации амортизация определяется исходя из остаточной стоимости на начало пятого года эксплуатации. Годовая сумма амортизации составит 33 759,07 руб. ($202\,513,89 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость объекта после пяти лет эксплуатации — 168 754,82 руб. ($202\,513,89 - 33\,759,07$).

В шестой год эксплуатации амортизация составит 28 131,43 руб. ($168\,754,82 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость — 140 623,39 руб. ($168\,754,82 - 28\,131,43$).

В седьмой год эксплуатации амортизация составит 23 441,92 руб. ($140\,623,39 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость — 117 181,47 руб. ($140\,623,39 - 23\,441,92$).

В восьмой год эксплуатации амортизация составит 19 534,15 руб. ($117\,181,47 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость — 97 647,32 руб. ($117\,181,47 - 19\,534,15$).

В девятый, последний, год эксплуатации амортизация составит 16 277,81 руб. ($97\,647,32 \times 16,67 / 100$). Остаточная стоимость — 81 369,51 руб. ($97\,647,32 - 16\,277,81$).

Сложив суммы амортизации, начисленной за 9 лет эксплуатации объекта основных средств, мы получим 338 630,49 руб. То есть стоимость объекта не погашена полностью, и разни-

ца между первоначальной стоимостью основного средства и суммой начисленной амортизации составляет 81 369,51 руб. (420 000,00 – 338 630,49). Эта разница есть ликвидационная стоимость объекта, которая учитывается в последний год эксплуатации.

Следует заметить, что чем выше будет коэффициент, установленный организацией, тем меньше будет сумма ликвидационной стоимости основного средства.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования состоит в том, что годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого — число лет, оставшихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока полезного использования. (Сумма чисел лет срока полезного использования получается суммированием последовательного ряда чисел от 1 до числа, равного сроку службы объекта, например для пятилетнего срока службы: $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$.) Этот способ позволяет в первые два–три года эксплуатации списать большую часть стоимости объекта основных фондов, далее темп списания замедляется.

Пример 2.3. Расчет амортизационных отчислений по сумме чисел лет срока полезного использования.

Стоимость приобретенного основного средства 420 000 руб. Данное основное средство входит в амортизационную группу со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно. При принятии объекта к учету организация установила срок полезного использования, равный 9 годам, таким образом, сумма чисел лет полезного использования составляет 45 ($1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9$).

Рассчитаем амортизацию за восемь лет эксплуатации основного средства:

1-й год — 84 000,00 руб. ($420\,000 \times 9 / 45$).

2-й год — 74 666,67 руб. ($420\,000 \times 8 / 45$).

3-й год — 65 333,33 руб. ($420\,000 \times 7 / 45$).

4-й год — 56 000,00 руб. ($420\,000 \times 6 / 45$).

5-й год — 46 666,67 руб. ($420\,000 \times 5 / 45$).

6-й год — 37 333,33 руб. ($420\,000 \times 4 / 45$).

7-й год — 28 000,00 руб. ($420\,000 \times 3 / 45$).

8-й год — 18 666,67 руб. ($420\,000 \times 2 / 45$).

9-й год — 9 333,33 руб. ($420\,000 \times 1 / 45$).

Как показал расчет, при этом способе начисления амортизации стоимость объекта основных средств будет списана полностью.

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

Пример 2.4. Расчет амортизационных отчислений пропорционально объему продукции.

Стоимость приобретенного основного средства 420 000 руб. Предполагается, что с его помощью будет изготовлено 340 000 единиц продукции. В отчетном периоде изготовлено 15 000 единиц, следовательно, годовая сумма амортизации исходя из первоначальной стоимости объекта и предполагаемого количества продукции составит 18 529,41 руб. ($15\,000 \times 420\,000 / 340\,000$).

В настоящее время организации имеют право выбирать способ начисления амортизации и применять его в группе однородных объектов. Выбранный способ начисления амортизации по группе однородных объектов отражается в учетной политике организаций, и его следует применять в течение всего срока использования объектов, входящих в эту группу.

Независимо от выбранного способа начисления амортизации ежемесячно начисляется амортизация в размере $1/12$ годовой суммы. По основным средствам, принятым к учету в течение отчетного года, годовой суммой амортизации считается сумма, определенная с первого числа месяца, следующего за месяцем

принятия объекта к бухгалтерскому учету, до отчетной даты годовой бухгалтерской отчетности. На списанные основные фонды начисление амортизации прекращается с первого числа, следующего за датой списания месяца.

Годовые амортизационные отчисления в стоимостном выражении (A_2) можно рассчитать по формуле

$$A_2 = \frac{\sum_{i=1}^n O\Phi_{cp.z_i} H_{a_i}}{100},$$

где $O\Phi_{cp.z_i}$ — среднегодовая стоимость i -й группы основных фондов, руб.;

H_{a_i} — дифференцированные нормы амортизации, установленные для i -й группы основных фондов, %;

n — количество групп основных фондов.

Управление амортизационными отчислениями и выбор методов амортизации основных средств являются предметом амортизационной политики предприятия.

2.4. Показатели состояния и движения основных фондов

Для характеристики состояния и движения основных фондов (основных средств) организации используют следующие показатели:

- *стоимость основных фондов на определенную дату*, обычно на начало и конец отчетного периода. Эти показатели взаимосвязаны:

$$O\Phi_{к} = O\Phi_{н} + O\Phi_{ввод} - O\Phi_{выб},$$

где $O\Phi_{н}$, $O\Phi_{к}$ — стоимость основных фондов на начало и конец периода, руб.;

$O\Phi_{ввод}$ — стоимость введенных основных фондов, руб.;

$O\Phi_{выб}$ — стоимость выбывших основных фондов, руб.;

- *темп изменения стоимости основных фондов* на конец года по сравнению со стоимостью их на начало года

$$T_{\text{изм.ОФ}} = \text{ОФ}_к / \text{ОФ}_н \times 100\%;$$

- *среднегодовая стоимость основных фондов:*

$$\text{ОФ}_{\text{ср}} = \text{ОФ}_н + \text{ОФ}_{\text{ввод}} \times m / 12 - \text{ОФ}_{\text{выб}} \times (12 - m) / 12,$$

где $\text{ОФ}_{\text{ср}}$ — средняя годовая стоимость основных фондов, руб.;
 m — количество месяцев функционирования введенных или выбывших основных фондов в течение года;

- *темп изменения среднегодовой стоимости основных фондов* за определенный период (год, несколько лет)

$$T_{\text{изм.ОФср}} = \text{ОФ}_{\text{ср.1}} / \text{ОФ}_{\text{ср.0}} \times 100\%,$$

где $\text{ОФ}_{\text{ср.0;1}}$ — среднегодовая стоимость основных фондов за соответствующие периоды, руб.;

- коэффициент ввода (обновления) основных фондов

$$K_{\text{ввод}} = \text{ОФ}_{\text{ввод}} / \text{ОФ}_к,$$

где $\text{ОФ}_{\text{ввод}}$ — стоимость введенных за год основных фондов, руб.;
 $\text{ОФ}_к$ — стоимость основных фондов на конец года, руб.

Коэффициент обновления показывает долю введенных в отчетном периоде основных фондов в их стоимости (первоначальной или восстановительной) на конец года;

- *коэффициент выбытия основных фондов*

$$K_{\text{выб}} = \text{ОФ}_{\text{выб}} / \text{ОФ}_н,$$

где $\text{ОФ}_{\text{выб}}$ — стоимость выбывших за год основных фондов, руб.;
 $\text{ОФ}_н$ — стоимость основных фондов на начало года, руб.

Коэффициент выбытия показывает долю выбывших в течение года основных фондов из имевшихся на начало года. Обратная величина коэффициента выбытия характеризует средний срок службы основных фондов;

- *коэффициент интенсивности обновления основных фондов*

$$K_{\text{инт.обн}} = \text{ОФ}_{\text{выб}} / \text{ОФ}_{\text{ввод}}.$$

Этот коэффициент в определенной мере характеризует темпы технического прогресса. Если темпы выбытия сильно отстают от темпов ввода новых основных фондов, происходит удлинение сроков эксплуатации имеющихся на предприятии машин, оборудования, что может отразиться на качестве производимой продукции;

- коэффициент износа основных фондов

$$K_{изн} = A / O\Phi_{к},$$

где A — сумма амортизационных отчислений, начисленная за весь период эксплуатации основных фондов, руб.;

$O\Phi_{к}$ — стоимость основных фондов (первоначальная или восстановительная) на конец года, руб.;

- коэффициент годности основных фондов

$$K_{годн} = O\Phi_{ост} / O\Phi_{к};$$

$$K_{годн} = 1 - K_{изн},$$

где $O\Phi_{ост}$ — остаточная стоимость основных фондов на конец года, руб.

Коэффициенты износа и годности основных фондов рассчитываются на начало и конец года и анализируются за ряд лет.

Пример 2.5. Расчет показателей состояния и движения основных фондов предприятия.

На предприятии на начало года стоимость основных фондов (восстановительная) составила 50 000 тыс. руб. В марте были введены новые основные фонды стоимостью 6000 тыс. руб., в октябре проданы основные фонды (оборудование) на сумму 2000 тыс. руб. Сумма начисленной амортизации за весь период эксплуатации основных фондов на конец года — 15 000 тыс. руб.

Стоимость основных фондов на конец года

$$O\Phi_{к} = 50\,000 + 6000 - 2000 = 54\,000 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Темп роста стоимости основных фондов за отчетной год

$$O\Phi_{к} / O\Phi_{н} = 54\,000 / 50\,000 \times 100\% = 108\%.$$

Коэффициент ввода основных фондов за год

$K_{\text{ввод}} = 6000 / 54\ 000 = 0,11$ (в составе основных фондов на конец года вновь введенные основные фонды составляют 11%).

Коэффициент выбытия основных фондов за отчетный год

$K_{\text{выб}} = 2000 / 50\ 000 = 0,04$ (за год выбыло 4% из имевшихся на начало года основных фондов). Средний срок службы основных фондов организации 25 лет ($1 / 0,04$). Этот показатель зависит от производственной структуры основных фондов.

Коэффициент интенсивности обновления основных фондов за год

$$K_{\text{инт.обн}} = 2000 / 6000 = 0,33.$$

Среднегодовая стоимость основных средств

$$ОФ_{\text{ср}} = 50\ 000 + 6000 (9/12) - 2000 (12 - 10)/12 = 54\ 167 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Коэффициент износа основных средств

$$K_{\text{изн}} = 15\ 000 / 54\ 000 = 0,278 \text{ (27,8\%)}.$$

Коэффициент годности основных средств

$$K_{\text{годн}} = 1 - 0,278 = 0,722 \text{ (72,2\%)}.$$

Все показатели, характеризующие движение и состояние основных фондов, изучаются по организации в целом и по каждой группе объектов. Полученные данные служат базой для выработки технической политики организации.

2.5. Эффективность использования основных фондов

Оценка эффективности использования основных фондов имеет большое значение в практике управления активами организации. Эффективность использования основных фондов определяется с помощью системы показателей, подразделяемых на обобщающие и частные. Первые характеризуют эффективность использования всей совокупности основных фондов, вторые — отдельных элементов основных фондов.

К обобщающим показателям эффективности использования основных фондов относятся:

- *фондоотдача* (Φ_o), которая показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) выпущено на 1 руб. стоимости основных производственных фондов.

$$\Phi_o = PP / O\Phi_{cp},$$

где PP — объем реализованной (или товарной) продукции за период, руб.;

$O\Phi_{cp}$ — средняя стоимость основных производственных фондов за этот же период, руб.;

- *фондоёмкость* (Φ_e), которая показывает среднегодовую стоимость основных фондов, приходящуюся на 1 руб. товарной (или реализованной) продукции.

$$\Phi_e = O\Phi_{cp} / PP, \text{ или } \Phi_e = 1 / \Phi_o;$$

- *рентабельность основных фондов* ($P_{оф}$) показывает, сколько прибыли получено с 1 руб., вложенного в основные фонды предприятия.

$$P_{оф} = \Pi / O\Phi_{cp},$$

где Π — прибыль предприятия за определенный период, руб.

Поскольку разные виды основных фондов играют различную роль в производственном процессе, отдельно рассчитывают эти показатели и для активной части основных фондов.

Общая фондоотдача и фондоотдача активной части основных фондов взаимосвязаны:

$$\Phi_o = \Phi_{oA} \times \frac{O\Phi_{A,cp}}{O\Phi_{cp}},$$

где Φ_o — общая фондоотдача, руб./руб.;

Φ_{oA} — фондоотдача активной части основных фондов, руб./руб.;

$O\Phi_{A,cp}$ — средняя стоимость активной части основных фондов за период, руб.;

$O\Phi_{cp}$ — средняя стоимость всех основных фондов за период, руб.

Из приведенной формулы видно, что повышение общей фондоотдачи обеспечивается ростом фондоотдачи активной части основных фондов и увеличением доли активной части в общей стоимости основных фондов, так как именно активная часть основных фондов непосредственно участвует в производстве продукции, выполнении работ.

В таблице рассчитаны обобщающие показатели эффективности использования основных фондов предприятия.

Показатели эффективности использования основных фондов
предприятия

СУММЫ

Показатель	Базисный год	Отчетный год	Динамика, % или отклонение +, -
1. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	187 800	235 700	125,5
2. Прибыль, тыс. руб.	28 200	36 500	129,5
3. Средняя годовая стоимость основных фондов, тыс. руб., в том числе активная часть основных фондов, тыс. руб.	83 200 49 920	100 700 61 930	121,0 124,1
4. Доля активной части в общей стоимости основных фондов, %	60,0	61,5	+ 1,5
5. Фондоотдача общая, руб. / руб.	2,257	2,341	+ 0,084
6. Фондоотдача активной части основных фондов, руб. / руб.	3,76	3,81	+ 0,05
7. Фондоемкость общая, руб. / руб.	0,443	0,427	-0,016
8. Рентабельность основных фондов, %	33,9	36,2	+ 2,30

Из приведенных данных видно, что в отчетном году по сравнению с базисным годом темпы роста результатов деятельности предприятия — объема реализованной продукции, прибыли превышали темп роста среднегодовой стоимости основных фондов. В результате имеет место повышение общей фондоотдачи,

снижение фондоемкости, повышение рентабельности основных фондов, что оценивается положительно и свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов. В рассматриваемом предприятии повысилась доля активной части основных фондов на 1,5%, при этом возросла фондоотдача активной части основных фондов. Оба эти фактора положительно повлияли на увеличение общей фондоотдачи.

Для характеристики оснащенности предприятия основными фондами используют следующие обобщающие показатели:

- *фондовооруженность* — отношение среднегодовой стоимости основных фондов к среднесписочной численности работников;
- *техническая вооруженность* — отношение среднегодовой стоимости активной части основных фондов к среднесписочной численности работников.

Эти показатели оказывают сильное влияние на производительность труда работников.

Наряду с обобщающими показателями большое значение имеет применение в аналитической работе частных показателей эффективности использования основных фондов. Частные показатели характеризуют степень использования отдельных элементов основных фондов: оборудования, производственных площадей.

Для оценки степени использования оборудования его подразделяют на наличное, установленное, работающее по плану и фактически. Отношение количества единиц оборудования каждой группы к его общему количеству позволяет оценить степень использования оборудования в процессе производства. Для этого рассчитывают следующие коэффициенты:

- *коэффициент вовлечения оборудования в процесс производства* (K_1):

$$K_1 = N_{уст} / N_{общ},$$

где $N_{общ}$ — общее количество единиц оборудования;

$N_{уст}$ — количество единиц установленного оборудования;

- коэффициент оборудования, работающего по плану (K_2):

$$K_2 = N_{\text{план}} / N_{\text{общ}},$$

где $N_{\text{план}}$ — количество единиц оборудования, работающего по плану;

- коэффициент оборудования, работающего фактически (K_3):

$$K_3 = N_{\text{факт}} / N_{\text{общ}},$$

где $N_{\text{факт}}$ — количество единиц фактически работающего оборудования.

Чем меньше отклонение между рассчитанными показателями, тем выше степень вовлечения оборудования в процесс производства.

Пример 2.6. Расчет коэффициентов использования оборудования.

Общее количество оборудования на предприятии 3650 ед., из них установлено 3310 ед., из которых должно работать по плану 3250, а фактически работает 3200 ед.

Коэффициент вовлечения оборудования (K_1) составляет 0,907 (3310 / 3650), т. е. 90,7% общего количества оборудования установлено.

Коэффициент оборудования, работающего по плану (K_2), составляет 0,89 (3250 / 3650), т. е. 89,0% общего количества оборудования должно работать по плану.

Коэффициент фактически работающего оборудования (K_3) составляет 0,877 (3200 / 3650), т. е. 87,7% общего количества оборудования фактически работает.

Подобные расчеты проводят по всем видам оборудования.

Для характеристики использования оборудования применяют следующую систему коэффициентов:

- коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования ($K_{\text{экт}}$):

$$K_{\text{экт}} = \Phi B_{\text{факт}} / \Phi B_{\text{макс}},$$

где $\Phi B_{\text{факт}}$ — фактический фонд рабочего времени оборудования за отчетный период, ч;

$\Phi B_{\text{макс}}$ — максимально возможный фонд рабочего времени оборудования за отчетный период, ч.

Этот коэффициент показывает степень фактического использования максимально возможного фонда рабочего времени оборудования за отчетный период;

- коэффициент интенсивной нагрузки оборудования ($K_{\text{инт}}$):

$$K_{\text{инт}} = M_{\text{факт}} / M_n,$$

где $M_{\text{факт}}$ — фактически достигнутая производительность оборудования (фактический выпуск продукции в натуральных единицах измерения) в единицу времени;

M_n — паспортная производительность оборудования в единицу времени.

Коэффициент показывает степень фактического использования паспортной производительности оборудования;

- коэффициент интегральной (общей) нагрузки оборудования ($K_{\text{интегр}}$):

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экт}} \times K_{\text{инт}},$$

Коэффициент интегральной нагрузки оборудования показывает степень фактического использования производственной мощности предприятия.

Пример 2.7. Расчет коэффициентов использования оборудования за смену.

Продолжительность смены — 8 ч. Проведение ремонтно-профилактических работ — 0, 5 ч. Фактическое время работы станка — 6 ч. Фактическая производительность станка — 14 ед. продукции за час. Нормативная производительность станка — 18 ед. продукции за час.

Коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования

$$K_{\text{экт}} = 6 / (8 - 0,5) = 0,80,$$

т. е. фактически фонд рабочего времени станка за смену используется на 80%.

Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования

$$K_{инт} = 14 / 18 = 0,78,$$

т. е. фактически нормативная производительность станка используется на 78%.

Коэффициент интегральной нагрузки оборудования

$$K_{интегр} = 0,80 \times 0,78 = 0,62,$$

т. е. фактический объем производства продукции за смену составляет 62% от максимально возможного на данном станке.

Коэффициент интегральной нагрузки оборудования можно рассчитать через сопоставление фактического и максимально возможного объема производства продукции за смену. Фактический объем производства за смену 84 ед. продукции (14×6). Максимально возможный объем производства за смену 135 ед. продукции ($18 \times 7,5$). Коэффициент интегральной нагрузки оборудования 0,62 ($84/135$).

Для характеристики времени работы оборудования в прерывных процессах производства используют *коэффициент сменности* ($K_{см}$):

$$K_{см} = (N_1 + N_2 + N_3) / N_{уст},$$

где N_1, N_2, N_3 — число единиц оборудования, работающего в 1, 2 и 3-ю смены соответственно;

$N_{уст}$ — количество единиц установленного оборудования.

Пример 2.8. Расчет коэффициента сменности работы оборудования.

Предприятие работает в две смены. Общее количество установленных станков — 260. Количество станков, работающих в первую смену, 220. Количество станков, работающих во вторую смену, 160.

Коэффициент сменности

$$K_{см} = (220 + 160) / 260 = 1,46,$$

т. е. в среднем установленные станки работают 1,46 смены.

Приведенные технико-экономические показатели позволяют оценить степень использования отдельных видов оборудования, поэтому необходимо применять обобщающие показатели степени использования основных фондов в целом, одним из которых является коэффициент использования производственной мощности ($K_{п.м}$):

$$K_{п.м} = ОП_{факт} / ПМ_{ср},$$

где $ОП_{факт}$ — фактический объем производства продукции за год в натуральных единицах измерения;

$ПМ_{ср}$ — среднегодовая производственная мощность в натуральных единицах измерения.

Наряду с оценкой использования производственной мощности на предприятиях проводят оценку использования производственных площадей.

Площадь предприятия подразделяется на следующие виды:

- *общая, или располагаемая*, — площадь, которую имеет предприятие;
- *производственная площадь* — площадь, на которой непосредственно происходит производственный процесс;
- *площадь, непосредственно занятая оборудованием*, — часть производственной площади, непосредственно занятая оборудованием.

Для оценки степени использования площадей применяют следующие показатели:

- *коэффициент занятости производственной площади* ($K_{з.пр}$):

$$K_{з.пр} = S_{зо} / S_{пр},$$

где $S_{зо}$ — площадь, непосредственно занятая оборудованием, кв. м;

$S_{пр}$ — производственная площадь кв. м.

Этот показатель характеризует долю площади, занятой оборудованием, в производственной площади предприятия;

- коэффициент занятости общей площади ($K_{з.общ}$):

$$K_{з.общ} = S_{np} / S_{общ},$$

где $S_{общ}$ — общая площадь, кв. м.

Этот показатель характеризует долю производственной площади в общей площади предприятия;

- коэффициент использования общей площади ($K_{исп.общ}$):

$$K_{исп.общ} = S_{зо} / S_{общ}.$$

Коэффициент использования общей площади можно рассчитать и следующим образом:

$$K_{исп.общ} = K_{з.пр} \times K_{з.общ}.$$

Этот показатель характеризует долю площади, занятой оборудованием, в общей площади предприятия.

Для характеристики эффективности использования площадей предприятия применяют следующие показатели:

- объем производства продукции в натуральных показателях (ОП) на 1 кв. м площади, занятой оборудованием ($ОП / S_{зо}$);
- объем производства продукции в натуральных показателях на 1 кв. м производственной площади ($ОП / S_{пр}$);
- объем производства в натуральных показателях на 1 кв. м общей площади ($ОП / S_{общ}$).

Повышение эффективности использования основных фондов является одной из важнейших задач управления предприятием.

Основными путями повышения эффективности использования основных фондов являются:

- повышение производительности оборудования;
- сокращение сроков освоения вновь вводимых мощностей;
- повышение коэффициента сменности работы оборудования;
- повышение степени использования площадей;
- повышение коэффициентов использования производственных мощностей;

- повышение производительности труда работников;
- совершенствование организации и технологии производства и др.

2.6. Воспроизводство основных фондов

В условиях конкуренции основной из задач, стоящих перед предприятием, является формирование долгосрочных конкурентных преимуществ, что невозможно без капиталобразующих инвестиций, т. е. без вложений средств в основные фонды.

Воспроизводство — это процесс возмещения в натуральном и стоимостном выражении изношенных и устаревших основных фондов.

Существуют следующие *формы воспроизводства* основных средств: простое и расширенное.

Простое воспроизводство — это возмещение в натуральном и стоимостном выражении изношенных и устаревших основных фондов до прежнего уровня.

Формы простого воспроизводства — ремонт и замена физически изношенных и технически устаревших средств труда.

В процессе эксплуатации основных фондов износ отдельных деталей и частей объекта происходит неравномерно, в результате чего снижается потребительная способность объекта в целом. Поэтому возникает необходимость в проведении комплекса работ по поддержанию основных фондов в работоспособном состоянии в течение всего срока их службы. Ремонт — это обновление основных средств с целью компенсации физического износа.

Капитальный ремонт — это полная разборка объектов, замена износившихся элементов новыми или их восстановление. Различают комплексный и выборочный капитальные ремонты. Комплексный капитальный ремонт — это ремонт, связанный с остановкой производства. Выборочный капитальный ремонт осуществляется без остановки производства.

Для оценки эффективности проведения капитального ремонта рассчитываются и сопоставляются следующие показатели:

- затраты на проведение капитального ремонта;
- стоимость нового (аналогичного) объекта основных фондов;
- разность суммы расходов по эксплуатации нового и отремонтированного объекта с учетом межремонтного периода.

Для поддержания основных фондов в рабочем состоянии и простого воспроизводства основных фондов на предприятии проводят не только капитальный, но текущий и планово-предупредительные ремонты.

Текущий ремонт — ремонт, который выполняется с периодичностью до 1 года для поддержания работоспособности машин, оборудования, зданий, сооружений. Различают следующие виды текущего ремонта:

- текущий ремонт активной части — это замена быстроизнашивающихся сменных деталей новыми или восстановленными, устранение неполадок, мелких дефектов;
- текущий ремонт пассивной части — это работы по своевременному предохранению отдельных частей зданий и сооружений.

Планово-предупредительный ремонт включает все виды ремонтных работ, осуществляемых в целях профилактики поломок основных фондов. Данный вид ремонта способствует нормальной эксплуатации основных фондов и эффективному их использованию.

Расширенное воспроизводство предполагает количественное и качественное увеличение действующих и создание новых основных фондов.

К формам расширенного воспроизводства относятся новое строительство, расширение предприятия, реконструкция, техническое перевооружение и модернизация оборудования.

Новое строительство — это строительство новых предприятий, зданий и сооружений на новых площадках с целью создания новых производственных мощностей.

Расширение предприятия — это строительство дополнительных площадей, цехов на территории действующих предприятий с целью создания дополнительных производственных мощностей.

Реконструкция — это полное или частичное переоборудование действующего предприятия с заменой морально устаревшего и(или) физически изношенного оборудования с целью увеличения уже существующих площадей.

Техническое перевооружение — это внедрение новой техники и технологий, модернизация и замена устаревшего оборудования, улучшение организации и структуры производства с целью увеличения производственных площадей.

Модернизация — это совершенствование действующего оборудования за счет внесения различных конструктивных изменений.

Источники финансирования воспроизводства основных фондов могут быть как собственные, так и заемные.

К собственным средствам, используемым для воспроизводства основных средств, относятся: амортизационные отчисления и часть прибыли, направляемая на финансирование капитальных вложений. При недостатке собственных средств для реальных инвестиций, а также при реализации проектов с небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменчивости технологий предприятия используется лизинг. В некоторых случаях предприятия для расширения объемов деятельности используют аренду зданий, помещений, производственных площадей.

К заемным источникам финансирования воспроизводства основных фондов относятся: кредиты банков, средства, полученные от долевого участия в строительстве, бюджетные средства и средства внебюджетных фондов. Источником финансирования воспроизводства основных средств могут быть также заемные средства других предприятий, которые предоставляются предприятию на возмездной или безвозмездной основе. Займы

предприятиям могут предоставляться также индивидуальными инвесторами (физическими лицами).

Вопрос о выборе источников финансирования капитальных вложений решается с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала; эффективности отдачи от него; соотношения собственного и заемного капиталов, определяющего финансовое состояние предприятия; степени риска различных источников финансирования; экономических интересов инвесторов и кредиторов.

Потребность предприятия в основных фондах определяется по их видам (здания, торговое оборудование, транспортные средства и др.) в натуральных показателях и в денежной оценке. Потребность в основных фондах планируется на год и на более длительный период — 3 года, 5 лет. При этом учитывают: перспективные объемы производства, используемые технологии; требования к технической оснащенности предприятий; эксплуатационную производительность отдельных видов машин, оборудования; рыночную стоимость отдельных видов основных фондов; стоимость установки оборудования, показатели фондоемкости производства.

Общая потребность в основных фондах (средствах) является основой для расчета необходимого прироста их величины в плановом периоде. Необходимый прирост основных средств на конец планового периода рассчитывают по формуле

$$\Delta O\Phi_{\text{план}} = O\Phi_{\text{к}} - O\Phi_{\text{н}} + O\Phi_{\text{выб}},$$

где $\Delta O\Phi_{\text{план}}$ — необходимый прирост стоимости основных фондов (средств) в плановом периоде, руб.;

$O\Phi_{\text{к}}$ — потребность в основных фондах (средствах) на конец планового периода, руб.;

$O\Phi_{\text{н}}$ — стоимость основных фондов (средств) на начало планового периода, руб.;

$O\Phi_{\text{выб}}$ — выбытие основных фондов (средств) в плановом периоде в связи с их физическим или моральным износом и по другим причинам, руб.

Воспроизводство основных фондов обеспечивается на основе капитальных вложений, которые являются долговременными затратами; их окупаемость происходит в течение нескольких лет. Показателями, характеризующими капитальные вложения, являются:

- общий объем капитальных вложений;
- отраслевая структура капитальных вложений — соотношение между объемами капитальных вложений в разные отрасли, виды деятельности предприятия;
- технологическая структура капитальных вложений — соотношение между затратами на приобретение машин, оборудования и на строительно-монтажные работы;
- воспроизводственная структура капитальных вложений — это соотношение между объемами капитальных вложений, направляемых на поддержание действующих мощностей; новое строительство; реконструкцию; техническое перевооружение; расширение предприятия.

Эффективность капитальных вложений оценивается на основе сопоставления объемов инвестиционных затрат, с одной стороны, и сумм и сроков возврата инвестированного капитала — с другой (подробнее см. разд. 6.6).

Контрольные вопросы

1. Что понимается под основными фондами предприятия?
2. По каким признакам классифицируются основные фонды предприятия?
3. Каковы источники формирования основных фондов предприятия?
4. Какие существуют варианты стоимостной оценки основных фондов?
5. Для чего необходима переоценка основных фондов?
6. В чем отличие износа и амортизации основных фондов?
7. Что понимается под амортизацией основных фондов?
8. Какие существуют способы начисления амортизации основных фондов?

9. Какие показатели характеризуют состояние и движение основных фондов?

10. Какие показатели характеризуют эффективность использования основных фондов?

11. Какие показатели применяют для оценки использования производственных площадей?

12. Какие показатели применяют для оценки использования оборудования?

13. Какие существуют формы воспроизводства основных фондов?

14. Чем отличается капитальный ремонт от текущего?

15. Как определяется потребность предприятия в основных фондах?

Глава 3. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Понятие, классификация, состав оборотных средств предприятия

Для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг любому предприятию необходимы не только основные, но и оборотные средства.

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств.

Оборотные производственные фонды — это часть оборотных средств, которая обслуживает технологический процесс и обеспечивает выпуск продукции. К оборотным производственным фондам относятся:

а) *производственные запасы*: сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;

б) *незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства*; незавершенное производство представляет собой продукцию, не законченную производством и подлежащую дальнейшей обработке;

в) *расходы будущих периодов* — расходы на освоение новой продукции, подготовительные работы и другие расходы, которые являются единовременными и осуществляются до начала производства продукции. Эти расходы включают в себестоимость продукции в будущих периодах.

Величина каждого элемента вышеуказанных оборотных средств зависит от отраслевых особенностей, характера деятельности предприятия, условий поставок сырья, технологии производства и других факторов. Например, в хлебопекарной промышленности, как и в других отраслях с непродолжительным технологическим циклом, доля незавершенного производства невелика, в отличие, например, от винодельческого производства. В отраслях с резко выраженной сезонностью поступления сырья основная масса оборотных средств сосредоточена в запасах сырья и материалов. Для предприятий ряда отраслей (например, ликероводочная промышленность) характерна большая доля тары и тарных материалов в составе производственных запасов, а различие в географическом расположении предприятий определяет дифференциацию в величине имеющихся производственных запасов в рамках одной отрасли.

Фонды обращения — это совокупность оборотных средств предприятия, функционирующих в сфере обращения и обслуживающих процессы реализации продукции. Фонды обращения включают:

- готовую продукцию на складах;
- запасы товаров в торговой сети;
- отгруженную продукцию;
- средства в расчетах;
- денежные средства в кассе и на расчетных счетах предприятия и прочие оборотные активы.

Величина запасов готовой продукции на складах предприятия зависит от условий поставок продукции потребителям, ее характера и организации работы сбытовых подразделений. На объем отгруженных товаров влияют количество и условия договоров на поставку продукции, транспортные условия и др.

Таким образом, структура оборотных средств предприятий промышленности зависит как от отраслевых различий, так и от индивидуальных особенностей организации производства и реализации продукции.

По признаку управляемости и организации планирования оборотные средства подразделяются на следующие группы:

- *нормируемые оборотные средства*. На промышленных предприятиях нормируют оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов. Это производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершенное производство, готовая продукция на складе. В организациях торговли к нормируемым относятся средства, вложенные в товарные запасы;

- *ненормируемые оборотные средства*, управление которыми осуществляется на основе косвенного регулирования. К ним относятся дебиторская задолженность и денежные средства. Отсутствие норм не означает, что размеры этих средств не контролируются.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются: на собственные, заемные и привлеченные.

Собственные оборотные средства формируются за счет уставного капитала (на начальной стадии деятельности предприятия), а в дальнейшем за счет части чистой прибыли, направляемой на развитие предприятия.

К заемным источникам финансирования формирования оборотных средств относятся: краткосрочные кредиты банков, займы у других предприятий и организаций, а также физических лиц.

Привлеченные средства — это текущая кредиторская задолженность, т. е. средства, находящиеся во временном пользовании у предприятий.

Для характеристики оборотных средств используют следующие показатели:

- сумма оборотных средств на определенную дату (обычно на начало и конец анализируемого периода — года, квартала, месяца);
- темп изменения суммы оборотных средств за период;

- структура оборотных средств на определенную дату и ее изменение в анализируемом периоде (доля каждого вида оборотных средств в общей их сумме в процентах и ее изменение);
- средняя сумма оборотных средств за определенный период.

Средняя сумма оборотных средств за период (квартал, год) рассчитывается по средней хронологической

$$OC_{cp} = (OC_1 / 2 + OC_2 + \dots + OC_{n-1} + OC_n / 2) / (n - 1),$$

где $OC_{1,2,\dots,n}$ — сумма оборотных средств на конкретные даты, тыс. руб.;

n — количество взятых для расчета дат.

Пример 3.1. Расчет среднегодовой суммы оборотных средств предприятия.

Оборотные средства предприятия составляют:

на начало отчетного года — 01.01 — 19 800 тыс. руб.;

на 01.04 — 20 200 тыс. руб.;

на 01.07 — 20 600 тыс. руб.;

на 01.10 — 21 400 тыс. руб.;

на конец отчетного года — на 01.01 следующего года — 22 600 тыс. руб.

Среднегодовая сумма оборотных средств предприятия

$$(19\,800/2 + 20\,200 + 20\,600 + 21\,400 + 22\,600/2) : (5 - 1) = 20\,850 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Объем и структура оборотных средств зависят от многих факторов, основными из которых являются:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- объемы производства и реализации продукции;
- продолжительность технологического цикла;
- материалоемкость продукции;
- широта ассортимента выпускаемой продукции;
- виды применяемого сырья;
- допустимое время хранения отдельных видов сырья и готовой продукции;

- сезонность ряда производств;
- особенности организации закупок сырья, материалов (удаленность поставщиков, условия транспортировки и др.).

Оборотные средства находятся в постоянном движении, в процессе которого совершают кругооборот, причем на его разных стадиях оборотные средства приобретают то материально-вещественную, то денежную форму, нарастая по стоимости до момента реализации изготавливаемого продукта.

На первой стадии (снабжение) предприятие на денежные средства приобретает необходимые производственные запасы, при этом оборотные средства из денежной формы переходят в товарную форму, а денежные средства из сферы обращения переходят в сферу производства.

На второй стадии (производство) производственные запасы попадают в производство и, пройдя форму незавершенного производства и полуфабрикатов, превращаются в готовую продукцию, вследствие чего оборотный капитал переходит из производственной формы в товарную.

На третьей стадии (сбыт) происходит реализация готовой продукции, и оборотный капитал из товарной формы переходит в денежную форму. Размеры первоначальной суммы денежных средств и выручки от реализации продукции не совпадают по величине из-за полученного финансового результата (прибыли или убытка) деятельности.

Кругооборот оборотных средств промышленного предприятия можно представить следующим образом:

Денежные средства → *производственные запасы* →
→ *незавершенное производство* → *готовая продукция* →
→ *денежные средства*.

Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот, называется *периодом оборота* оборотных средств. Этот показатель характеризует среднюю скорость движения оборотных средств на предприятии.

Чем выше скорость оборота, т. е. суммарное время пребывания в сфере производства и обращения, тем меньше потребность в оборотных средствах. Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к их высвобождению, и, напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.

3.2. Показатели эффективности использования оборотных средств

Как любой вид экономических ресурсов, оборотные средства должны использоваться эффективно.

Основными показателями эффективности использования оборотных средств являются следующие:

1. *Скорость (коэффициент) оборачиваемости средств ($K_{об}$)* характеризует количество оборотов средств за рассматриваемый период и рассчитывается как отношение объема реализованной продукции ($РП$) к средней сумме оборотных средств ($ОС_{ср}$) за период (например, год, квартал, месяц) по формуле

$$K_{об} = \frac{РП}{ОС_{ср}} .$$

2. *Время обращения оборотных средств (T)* характеризует продолжительность одного оборота в днях и рассчитывается как отношение средней стоимости оборотных средств ($ОС_{ср}$) за рассматриваемый период (год, квартал, месяц) к однодневной реализации продукции ($РП_{\delta}$) по формуле

$$T = \frac{ОС_{ср}}{РП_{\delta}} .$$

Время обращения может быть рассчитано на основе продолжительности периода в днях ($Д$) и скорости обращения (коэффициента оборачиваемости)

$$T = \frac{Д}{K_{об}} .$$

3. Коэффициент закрепления (загрузки) оборотных средств (K_3). Это показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, — отношение средней за период суммы оборотных средств к объему реализованной продукции за этот период. Коэффициент показывает, какая сумма оборотных средств (в тыс. руб.) необходима для того, чтобы обеспечить объем производства и реализации продукции на сумму 1 тыс. руб.

$$K_3 = \frac{OC_{cp.}}{РП}$$

4. Рентабельность оборотных средств (P_{oc}) рассчитывается как процентное отношение суммы прибыли (Π) за определенный период к среднегодовой сумме оборотных средств за рассматриваемый период (в процентах):

$$P_{oc} = \frac{\Pi}{OC_{cp}} \times 100\%$$

В таблице приведены показатели эффективности использования оборотных средств предприятия.

Показатели эффективности использования оборотных средств
предприятия

суммы, тыс. руб.

Показатель	Базисный год	Отчетный год	Динамика, % или отклонение +, -
1. Объем реализованной продукции	187 800	235 700	125,5
2. Прибыль	28 200	36 500	129,5
3. Средняя годовая сумма оборотных средств	46 950	52 300	111,4
4. Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) (стр. 1 : стр. 3)	4,0	4,5	+ 0,5
5. Продолжительность оборота в днях (360 дней : стр. 4)	90,0	80,0	-10,0

Окончание табл.

Показатель	Базис- ный год	Отчетный год	Динамика, % или отклонение +, -
6. Коэффициент закрепления (загрузки) оборотных средств, тыс. руб. на 1 тыс. руб. реализованной продукции (стр. 3 : стр. 1)	0,250	0, 222	-0,028
7. Рентабельность оборотных средств (стр. 2 : стр. 3 × 100),%	60,1	69,6	+ 9,5

Как видно из приведенных данных, в отчетном году по сравнению с базисным темпы роста объема реализованной продукции и прибыли превышали темпы роста среднегодовой суммы оборотных средств. Это связано с повышением эффективности использования оборотных средств предприятия. Все показатели эффективности использования оборотных средств улучшились: оборачиваемость оборотных средств ускорилась (повысилась скорость обращения, сократилось время обращения на 10 дней); снизился коэффициент закрепления оборотных средств, т. е. сократилась потребность в оборотных средствах на 1 тыс. руб. объема реализованной продукции с 250 руб. до 222 руб.; повысилась рентабельность оборотных средств на 9,5%.

Для организаций большое значение имеет ускорение оборачиваемости оборотных средств, так как это равнозначно сокращению потребности в оборотных средствах. На основе данных таблицы 3.1 можно рассчитать сумму уменьшения потребности в оборотных средствах под влиянием ускорения их оборачиваемости.

Пример 3.2. Определение суммы уменьшения потребности в оборотных средствах для предприятия в связи с ускорением их оборачиваемости на 10 дней на основе данных таблицы.

Для такого расчета удобно использовать коэффициент закрепления оборотных средств. Потребность в оборотных средствах предприятия можно представить в виде произведения объема реализованной продукции на коэффициент закрепления

оборотных средств. Например, в базисном году: $187\,800 \times 0,250 = 46\,950$ (тыс. руб.).

Если бы оборачиваемость оборотных средств не менялась, то в отчетном году для достижения объема реализованной продукции в сумме 235 700 тыс. руб. потребовалось бы 58 925 тыс. руб. оборотных средств ($235\,700 \times 0,250 = 58\,925$).

Фактически в отчетном году средняя сумма используемых оборотных средств 52 300 тыс. руб., т. е. на 6625 тыс. руб. меньше. Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств на 10 дней, снижение коэффициента закрепления оборотных средств на 0,028 пункта привело к относительному высвобождению оборотных средств на 6625 тыс. руб.

Экономические ресурсы предприятия, в том числе оборотные средства, могут быть использованы для увеличения объема реализованной продукции интенсивно и экстенсивно. При этом интенсивным фактором является ускорение оборачиваемости, а экстенсивным — увеличение суммы оборотных средств.

Пример 3.3. Расчет доли прироста объема реализованной продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств (интенсивного фактора) по данным таблицы.

Прирост объема реализованной продукции в рассматриваемом периоде составил 47 900 тыс. руб. ($235\,700 - 187\,800$).

Среднегодовая стоимость оборотных средств промышленного предприятия составила в базисном году 46 950 тыс. руб., в отчетном — 52 300 тыс. руб. и возросла на 5350 тыс. руб. За счет увеличения суммы оборотных средств (экстенсивного фактора) при неизменном коэффициенте оборачиваемости ($K_{об} = 4$) прирост объема реализованной продукции составил 21 400 тыс. руб. (5350×4).

Ускорение оборачиваемости оборотных средств (повышение коэффициента оборачиваемости) обеспечило дополнительный прирост объема реализованной продукции на 26 500 тыс. руб. ($47\,900 - 21\,400$).

Доля прироста объема реализованной продукции за счет интенсивного фактора составила 55,3% ($26\,500 / 47\,900 \times 100\%$).

Этот же результат может быть получен на основе оценки соотношения темпов прироста среднегодовой суммы оборотных средств и объема реализованной продукции. Доля прироста объема реализованной продукции за счет экстенсивного фактора (увеличения среднегодовой суммы оборотных средств) составляет: $(11,4/25,5) \times 100\% = 44,7\%$, следовательно, доля прироста объема реализованной продукции за счет интенсивного фактора (ускорения оборачиваемости оборотных средств) составляет: $55,3\% (100\% - 44,7\%)$. Преобладание интенсивного фактора в обеспечении приростов объема деятельности предприятия следует оценивать положительно.

3.3. Определение потребности в оборотных средствах

Для рационального использования оборотных ресурсов необходимо определить их минимальную величину, обеспечивающую бесперебойную работу предприятия. Нехватка оборотных средств приводит к простоям в производстве, а излишек — к снижению эффективности использования капитала предприятия.

На каждом предприятии определяют общую величину оборотных средств и величину отдельных их видов на начало каждого месяца, квартала, в среднем за год.

Для определения потребности в оборотных средствах рекомендуется рассчитывать их нормативы. Традиционно к нормируемым оборотным средствам относят производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовую продукцию на складе.

Для производственных запасов целью нормирования является установление оптимального остатка сырья и материалов, топлива и других материальных ценностей на складах с момента получения материалов до передачи в производство. Во многих отраслях средства в производственных запасах составляют более 60% всех оборотных средств, следовательно, нормирование этого элемента оборотных фондов должно осуществляться наиболее

тщательно, поскольку наличие необоснованно высоких запасов ведет к замедлению общей оборачиваемости оборотных средств предприятия. Если же производственные запасы будут слишком малы, это может вызвать перебои в снабжении производства сырьем, необходимыми материалами.

Нормирование незавершенного производства и полуфабрикатов собственного производства имеет значение для отраслей с продолжительным технологическим циклом.

Необходимое количество готовой продукции на складах зависит во многом от вида, особенностей продукции, допустимого срока ее хранения, условий транспортировки, наличия необходимых площадей, емкостей для хранения и др.

Точный расчет потребности предприятия в оборотных средствах ведется на основе изучения времени пребывания оборотных средств в сфере производства и обращения по стадиям их кругооборота.

Время пребывания оборотных средств в сфере производства охватывает период, в течение которого оборотные средства пребывают в состоянии запасов и в виде незавершенного производства. Время пребывания оборотных средств в сфере обращения охватывает период пребывания их в форме остатков нереализованной продукции.

Нормирование оборотных средств — это обоснование норм отдельных элементов оборотных средств, обычно в днях, с учетом показателей производственной программы предприятия.

Норма оборотных средств ($T_{\text{норм}}$) — это выраженная в днях минимальная потребность в отдельных видах материальных оборотных средств, обеспечивающая бесперебойный процесс производства.

Норматив оборотных средств ($OC_{\text{норм}}$) — расчетная величина потребности в оборотных средствах в денежном выражении, которая определяется следующим образом:

$$OC_{\text{норм}} = P_{\text{д}} \times T_{\text{норм}},$$

где $P_{\text{д}}$ — среднедневной расход сырья, материалов, других материальных ценностей, руб.

На практике используют следующие методы нормирования оборотных средств:

- прямой счет (технико-экономических расчетов);
- аналитический;
- коэффициентный.

Наиболее точные и обоснованные расчеты получают на основе установления норм по отдельным элементам материальных оборотных средств **методом прямого счета**.

1. Нормирование запасов сырья, материалов, покупных полуфабрикатов.

Для расчета норматива запасов сырья, материалов используют плановый однодневный расход сырья, материалов по каждому виду продукции и нормы запасов сырья, материалов в днях ($T_{\text{норм. запас}}$), которые включают следующие элементы:

- текущий (складской) запас ($T_{\text{тек}}$);
- страховой запас ($T_{\text{страх}}$),
- транспортный запас ($T_{\text{трансп}}$),
- технологический запас ($T_{\text{техн}}$);
- подготовительный запас ($T_{\text{подг}}$).

Таким образом, норма запаса в днях определяется по формуле

$$T_{\text{норм. запас}} = T_{\text{тек}} + T_{\text{страх}} + T_{\text{трансп}} + T_{\text{техн}} + T_{\text{подг}}$$

Текущий запас определяется периодичностью поставок сырья, материалов. Его величина при нормировании принимается в размере 50% (1/2) среднего интервала поставок.

Страховой запас рекомендуется устанавливать в размере до 50% от текущего запаса, но фактически в большинстве случаев страховой запас предусматривается в размере 20–30%.

Транспортный запас в днях может быть установлен как разность между временем нахождения сырья, материалов в пути и временем документооборота или путем деления средней величины материальных ценностей в пути на их однодневный расход.

Технологический запас создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные ис-

пытания. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства. Обычно норма этого запаса составляет 1 день.

Подготовительный запас — это время на приемку, разгрузку, сортировку, складирование сырья, материалов, лабораторный анализ.

Пример 3.4. Расчет нормы запаса в днях ($T_{\text{норм.запас}}$) и норматива оборотных средств в запасах ($OC_{\text{норм.запас}}$) по основному сырью для производства изделия А.

Плановый среднедневной расход сырья — 2 т. Цена 1 тонны — 50 тыс. руб. Поставка сырья в соответствии с договором осуществляется с периодичностью 16 дней. Норма страхового запаса 25% от текущего. Транспортный запас — 2 дня, технологический запас — 1 день, подготовительный — 1 день.

Норма запаса основного сырья составит

$$(T_{\text{норм.запас}}) = 16/2 + 0,25 \times (16/2) + 2 + 1 + 1 = 14 \text{ (дней).}$$

Среднедневной расход сырья по себестоимости

$$P_{\text{д}} = 50 \times 2 = 100 \text{ (тыс. руб.).}$$

Норматив оборотных средств в запасах основного сырья для изделия А

$$OC_{\text{норм.запас}} = 100 \times 14 = 1400 \text{ (тыс. руб.).}$$

Аналогичные расчеты производят для каждого вида продукции, затем результаты суммируют и определяют общий норматив оборотных средств в запасах сырья, материалов, покупных полуфабрикатов для предприятия.

2. Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве зависит от следующих факторов:

- 1) от объема и состава выпускаемой продукции;
- 2) длительности технологического цикла;
- 3) себестоимости продукции;

4) характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства.

При повышении доли продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства: чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении, и наоборот.

Объем незавершенного производства прямо пропорционален продолжительности технологического цикла, равной времени с момента первой технологической операции до приемки готового изделия на складе готовой продукции. Сокращение запасов в незавершенном производстве способствует улучшению использования оборотных средств за счет сокращения длительности технологического цикла.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве рассчитывают по формуле

$$OC_{\text{норм.нп}} = (ТП / Д) \times T_{\text{цикл}} \times K_{\text{нз}},$$

где $OC_{\text{норм.нп}}$ — норматив оборотных средств в незавершенном производстве на планируемый период (квартал), руб.;

$ТП$ — товарная продукция, оцененная по полной себестоимости в планируемом периоде, руб.;

$Д$ — количество дней в планируемом периоде, дни;

$T_{\text{цикл}}$ — длительность производственного цикла, дни;

$K_{\text{нз}}$ — коэффициент нарастания затрат.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности изделий. Применяют два метода расчета коэффициента. При *равномерном* нарастании затрат коэффициент

определяется как отношение суммы 100% единовременных первоначальных затрат и 50% нарастающих затрат (заработная плата, амортизация оборудования, накладные расходы и т. д.) к сумме единовременных и нарастающих затрат (производственной себестоимости):

$$K_{нз1} = (Z_e + 0,5 Z_n) / (Z_e + Z_n),$$

где Z_e — единовременные первоначальные затраты, руб.;

Z_n — нарастающие затраты, руб.

Пример 3.5. Расчет норматива оборотных средств в незавершенном производстве для изделия А при равномерном нарастании затрат.

Период изготовления изделия А (длительность производственного цикла) — 8 дней. Стоимость сырья и материалов для производства изделия А — 1700 руб., последующие равномерно нарастающие затраты — 1000 руб. Производственная себестоимость товарной продукции по изделию А в I квартале в соответствии со сметой затрат — 3600 тыс. руб.

Коэффициент нарастания затрат:

$$K_{нз1} = (1700 + 0,5 \times 1000) / (1700 + 1000) = 0,815.$$

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве по изделию А на I квартал:

$$OC_{норм. кв} = (3600 / 90) \times 8 \times 0,815 = 260 \text{ (тыс. руб.)}.$$

При *неравномерном* нарастании затрат для расчета коэффициента необходимо изучение характера нарастания затрат по этапам производственного цикла. При этом используют формулу

$$K_{нз2} = (\sum Z_i) / (C \times T_{цикл}),$$

где Z_i — затраты на i -й период времени нарастающим итогом по дням производственного цикла ($i = 1, 2, \dots, n$), руб.;

C — плановая себестоимость изделия, руб.;

$T_{цикл}$ — длительность производственного цикла, дни.

Пример 3.6. Расчет норматива оборотных средств в незавершенном производстве при неравномерном нарастании затрат для изделия В.

Себестоимость изделия В — 1000 руб. Длительность производственного цикла — 4 дня. Затраты в первый день — 500 руб., во второй — 700 руб., в третий — 800 руб., в четвертый — 1000 руб. Объем товарной продукции изделия В по себестоимости в I квартале 2250 тыс. руб.

Коэффициент нарастания затрат:

$$K_{нз2} = (500 + 700 + 800 + 1000) / (1000 \times 4) = 0,75.$$

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве в I квартале по изделию В:

$$OC_{норм.нп} = 2250/90 \times 4 \times 0,75 = 75 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Расчеты, проведенные для каждого изделия, суммируют.

При расчете норматива оборотных средств по незавершенному производству следует обратить внимание на то, что минимальный запас может быть выражен одним днем, максимальный — периодом, отражающим длительность производственного цикла.

3. Нормирование оборотных средств в запасах готовой продукции.

Норматив остатков готовой продукции определяется как произведение нормы оборотных средств и однодневного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости

$$OC_{норм.гп} = ТП_{\text{д}} \times T_{норм.гп},$$

где $OC_{норм.гп}$ — норматив оборотных средств в запасах готовой продукции, руб.;

$ТП_{\text{д}}$ — среднедневной объем товарной продукции по производственной себестоимости, руб.;

$T_{норм.гп}$ — норма оборотных средств в запасах готовой продукции, дни.

Норма оборотных средств в запасах готовой продукции устанавливается в зависимости от времени, необходимого:

- на подбор отдельных видов изделий и их комплектование в партии;
- упаковку и транспортировку продукции со склада поставщиков до станции отправителя;
- погрузку.

Нормативы рассчитывают по видам продукции, а затем суммируют.

Пример 3.7. Расчет норматива оборотных средств в запасах готовой продукции для изделия С.

Плановый объем товарной продукции по изделию С в I квартале 10 800 тыс. руб. Норма запаса готовой продукции 2 дня.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции по изделию С составит

$$OC_{\text{норм.зн}} = (10\,800/90) \times 2 = 240 \text{ (тыс. руб.)}$$

4. *Нормирование оборотных средств в расходах будущих периодов.* Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов ($OC_{\text{норм.рбп}}$) можно определить по формуле

$$OC_{\text{норм.рбп}} = P_n + P_{np} - P_c,$$

где P_n — сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, руб.;

P_{np} — расходы, производимые в планируемом периоде, руб.;

P_c — расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде, руб.

Совокупный норматив оборотных средств определяется путем суммирования нормативов по отдельным элементам оборотных средств.

Метод прямого счета связан с проведением большого объема расчетов, поэтому определенные на его основе нормы обычно используют в течение длительного времени, уточняя при существенных изменениях производственной программы или технологий. Более простым является **аналитический метод**, основанный на анализе оборотных средств и эффективности их использования в отчетном периоде с учетом изменений в технологии и организации производства.

Пример 3.8. Расчет норматива оборотных средств на квартал аналитическим методом.

В IV квартале отчетного года средняя сумма оборотных средств промышленного предприятия составила 63 280 тыс. руб., в том числе: запасы сырья — 58 700 тыс. руб., незавершенное производство — 1720 тыс. руб., готовая продукция — 1610 тыс. руб., расходы будущих периодов — 1250 тыс. руб. В процессе анализа были выявлены излишние запасы на сумму 2250 тыс. руб.

В I квартале предстоящего года в соответствии с ростом объема выпуска продукции намечено увеличить запасы сырья на 8%, сократить незавершенное производство на 330 тыс. руб. за счет совершенствования технологического процесса.

Оборотные средства в запасах готовой продукции составят в I квартале 1450 тыс. руб., в расходах будущих периодов — 1160 тыс. руб.

Необходимая сумма (норматив) оборотных средств в I квартале планируемого года составит:

$$\begin{aligned} OC_{\text{норм}} &= (58\,700 - 2250) \times 1,08 + (1720 - 330) + 1450 + 1160 = \\ &= 64\,966 \text{ (тыс. руб.)}. \end{aligned}$$

При **коэффициентном** методе корректируется норматив оборотных средств предшествующего периода с учетом ускорения оборачиваемости оборотных средств и изменения объемов выпуска продукции в планируемом периоде.

Пример 3.9. Расчет норматива оборотных средств коэффициентным методом.

Среднегодовая сумма материальных оборотных средств предприятия составила в отчетном году 50 000 тыс. руб., коэффициент оборачиваемости оборотных средств — 9. В планируемом году объем товарной продукции возрастет на 15%. На предприятии выявлены возможности ускорения оборачиваемости средств, вложенных в формирование производственных запасов и незавершенное производство, на 4 дня.

Среднее время обращения материальных оборотных средств в отчетном году составит 40 дней ($360 : 9$), в планируемом

году — 36 дней (40 – 4). Время обращения сократилось на 10% (коэффициент изменения $36 : 40 = 0,9$).

Сумма оборотных средств предприятия при прочих неизменных условиях должна возрасти в соответствии с ростом объемов товарной продукции на 15% (коэффициент роста 1,15). Однако ускорение оборачиваемости способствует сокращению потребности в оборотных средствах на 10%.

Норматив материальных оборотных средств в планируемом году составит

$$OC_{\text{норм}} = 50\,000 \times 1,15 \times 0,90 = 51\,750 \text{ (тыс. руб.)}$$

Средняя сумма материальных оборотных средств увеличится в планируемом году по сравнению с отчетным годом на 3,5%:

$$51\,750 : 50\,000 \times 100 = 103,5\%$$

Отдельным видом планирования оборотных средств является расчет суммы оборотных средств предприятия в дебиторской задолженности на предстоящий период.

Расчет необходимой суммы оборотных средств в дебиторской задолженности ($OC_{\text{дз}}$) проводят по формуле

$$OC_{\text{дз}} = PP_{\text{д}} \times K_{\text{с/ц}} \times T_{\text{дз}}$$

где $PP_{\text{д}}$ — среднедневной объем реализованной продукции по плану, руб.;

$K_{\text{с/ц}}$ — коэффициент соотношения себестоимости и отпускной цены продукции;

$T_{\text{дз}}$ — время обращения дебиторской задолженности по плану, дни.

Пример 3.10. Расчет суммы оборотных средств в дебиторской задолженности.

В IV квартале отчетного года время обращения дебиторской задолженности составляет 15 дней. Совершенствование управления дебиторской задолженностью, применение в планируемом периоде эффективных систем контроля за ее движением позволят ускорить время ее обращения на 3 дня. Планируемый

объем реализованной продукции в I квартале предстоящего года составит 86 000 тыс. руб. Коэффициент соотношения себестоимости и отпускной цены продукции будет равен 0,71.

Среднедневной объем реализованной продукции по плану в I квартале составит:

$$РП_{\theta} = 86\,000 : 90 = 955,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

Время обращения дебиторской задолженности в I квартале составит:

$$T_{\partialз} = 15 - 3 = 12 \text{ дн.}$$

Оборотные средства в дебиторской задолженности по плану составят:

$$ОС_{\partialз} = 955,6 \times 0,71 \times 12 = 8141,7 \text{ (тыс. руб.)}$$

Соблюдение нормативных величин оборотных средств на предприятиях способствует ресурсосбережению, повышению эффективности деятельности.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под оборотными средствами предприятия?
2. Опишите кругооборот оборотных средств промышленного предприятия.
3. Каков состав оборотных средств промышленного предприятия?
4. Что понимается под оборотными производственными фондами?
5. Каков состав оборотных производственных фондов?
6. Что понимается под фондами обращения?
7. Каков состав фондов обращения?
8. Какие показатели используются для оценки эффективности использования оборотных средств?
9. Какие факторы определяют потребность предприятия в оборотных средствах?

10. Что понимается под нормированием оборотных средств?
11. Чем различаются понятия «норма» и «норматив» оборотных средств?
12. Как рассчитать норматив оборотных средств в запасах сырья, материалов для промышленного предприятия?
13. Как рассчитать норматив оборотных средств в незавершенном производстве?
14. Как рассчитать норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складах?

Глава 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ (ПЕРСОНАЛ) ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Персонал предприятия и его структура. Рабочее время

Экономический потенциал предприятия во многом характеризуется трудовыми ресурсами, которым принадлежит особая роль в его деятельности. Это обусловлено тем, что технологическая и экономическая эффективность производственной деятельности достигается только в результате взаимодействия трудовых ресурсов с материальными, финансовыми, информационными и другими видами ресурсов предприятия.

В настоящее время в экономической литературе используются такие понятия, как «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «персонал», «кадры», «трудовой потенциал». Эти понятия взаимосвязаны, но между ними есть некоторые отличия¹.

Трудовые ресурсы, рабочая сила — взаимосвязанные *экономические категории*. *Рабочая сила* — совокупность физических, интеллектуальных способностей человека, которые он может предложить на рынке труда и реализовать только в процессе трудовой деятельности. *Трудовые ресурсы* — это экономически активное население, предлагающее на рынке труда рабочую силу.

Понятия «кадры», «персонал» относятся к деятельности конкретных предприятий. Под *кадрами* обычно понимается посто-

¹ Складенко В. К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2009. — С. 312–313.

янный, штатный состав работников, понятие *персонал* включает всех лиц, связанных трудовыми отношениями с предприятием, в том числе совместителей, лиц, выполняющих работы по договорам подряда, и др. Термин «персонал» равнозначен термину «трудовые ресурсы предприятия».

Понятие *трудовой потенциал* — это персонифицированная рабочая сила, конкретные работники, обладающие личными, индивидуальными характеристиками. Понятие «трудовой потенциал» тождественно понятию «человеческий капитал» (см. разд. 1.5).

В условиях рыночной экономики отношения, связанные с формированием персонала предприятий, регулируются через рынок труда.

Рынок труда связан с интересами людей, поэтому он всегда регулируется государством. Это регулирование проявляется через трудовое законодательство, основными задачами которого являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства. Государственное регулирование охватывает отношения по организации и управлению трудом; трудоустройству; подготовке, переподготовке и повышению квалификации работников непосредственно у работодателя; социальному партнерству, ведению коллективных переговоров, заключению коллективных договоров и соглашений; материальной ответственности работодателей и работников в сфере труда; разрешению трудовых споров и др. Государственное регулирование рынка труда осуществляется также через систему социальной защиты населения — службу занятости, социальное страхование, пенсионное обеспечение.

Каждое предприятие определяет потребность в персонале исходя из видов и объемов хозяйственной деятельности. Состав персонала предприятия и эффективность его использования оказывают большое влияние на результаты хозяйственной деятельности. Определение состава работников, необходимых

для выполнения намеченных работ, происходит по следующей примерной схеме:

- определяется вид деятельности и рассчитывается объем работ;
- устанавливаются требования к уровню квалификации, образования работников;
- рассчитывается необходимая численность работников для выполнения заданного объема работ;
- группируются родственные рабочие места, формируются отделы, цехи, службы;
- подсчитывается число рабочих мест и должностей, составляется штатное расписание.

При формировании персонала предприятие должно учитывать имеющийся штат работников, возможности повышения квалификации, переподготовки, перемещения по должностям. Кроме того, изучаются источники привлечения персонала — найма новых работников.

Весь персонал предприятия можно подразделить на две группы: промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К *промышленно-производственному персоналу* относятся работники, связанные с основной деятельностью предприятия — процессом производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, т. е. все работники основных, вспомогательных, обслуживающих цехов и других подразделений, составляющих производственную инфраструктуру научно-исследовательских, конструкторских подразделений.

К *непромышленному персоналу* относятся работники непроизводственной сферы: состоящие на балансе предприятия столовых, поликлиник, общежитий, спортивных сооружений и др.

В составе промышленного производственного персонала выделяют две группы работников — рабочие и служащие.

Рабочие — наиболее многочисленная группа. Это лица, занятые непосредственно в процессе создания продукции, оказания

услуг, в обслуживании производственных процессов. *Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.* Численность рабочих зависит от объемов деятельности предприятия, трудоемкости производственной программы.

Служащие — это группа, в которой выделяют следующие категории работников:

- *руководители* — лица, принимающие управленческие решения и организующие их выполнение: директора предприятий, их заместители, руководители структурных подразделений, отделов, служб;
- *специалисты* — работники, занятые инженерно-технической, экономической, юридической деятельностью, имеющие высшее или среднее профессиональное образование (инженеры, энергетики, диспетчеры, экономисты, юристы и др.);
- *прочие служащие* — работники, выполняющие отдельные операции в процессе управления: подготовку и оформление документов, учет, контроль, хозяйственное обслуживание (лаборанты, учетчики, табельщики, кассиры, секретари и др.).

Численность служащих связана с производственной и организационной структурой управления.

Функциональные обязанности всех категорий работников отражаются в должностных инструкциях, которые разрабатываются и утверждаются на каждом предприятии с соблюдением положений трудового законодательства.

Для характеристики состава трудовых ресурсов предприятия используют показатели соотношения различных категорий работников в общей численности персонала.

Различают следующие структуры персонала:

- *профессиональная* — определяется соотношением групп специалистов и рабочих разных профессий;
- *функциональная* — формируется путем выделения групп работников по функциям предприятия (производство, маркетинг, экономика и финансы, управление);
- *социальная* — формируется на основе выделения групп работников по социально-демографическим признакам (молодежь,

в том числе учащиеся, лица пенсионного возраста; мужчины и женщины; работники, имеющие высшее, среднее профессиональное, начальное профессиональное образование и др.).

Основной показатель, характеризующий величину трудовых ресурсов предприятия (персонала), — это численность работников. Различают списочную, явочную и среднесписочную численность работников.

Списочная численность работников — это показатель численности списочного состава работников на определенную дату с учетом принятых и выбывших.

Явочная численность — это расчетное количество работников списочного состава, которые должны явиться на работу для выполнения производственных заданий.

Среднесписочная численность работников определяется каждый месяц, исходя из данных о численности лиц, состоящих в списках предприятия за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни). Среднесписочная численность работников за квартал, год рассчитывается на основе среднесписочной численности работников по месяцам.

Пример 4.1. Расчет среднесписочной численности работников за месяц.

Имеются следующие данные о численности работников предприятия в октябре.

Период (даты)	Число лиц, включенных в списки, чел.	Число дней в периоде	Фонд ресурсов труда, чел.-дн.
1	2	3	4
1–10	220	10	2200
11–18	217	8	1736
19–25	218	7	1526
26–31	221	6	1326
Всего	-	31	6788

Примечание. Приведены периоды, в течение которых количество лиц, включенных в списки, не изменялось.

В колонке 4 рассчитан показатель фонда ресурсов труда в человеко-днях. На основе этого показателя за месяц и количества дней в месяце определяется среднесписочная численность работников:

$$Ч_{\text{ср}} = 6788 : 31 = 218,97 \approx 219 \text{ чел.}$$

Изменение численности и структуры персонала происходит вследствие приема на работу и увольнения работников. На предприятиях разрабатывают *балансы движения персонала*, в которых по каждой категории работников отражают следующие показатели:

- численность работников на начало года;
- прием на работу за год;
- выбытие за год с указанием причин (уход на пенсию, призыв на службу в вооруженные силы, увольнение по собственному желанию, увольнение по инициативе организации и др.);
- численность работников на конец года.

Процессы движения (оборота) персонала изучают при помощи следующих показателей:

- *коэффициент оборота по приему* — отношение числа принятых за год работников к среднесписочной численности работников;
- *коэффициент оборота по выбытию* — отношение числа выбывших за год работников к среднесписочной численности работников;
- *коэффициент замещения* — отношение разности числа принятых и выбывших работников к среднесписочной их численности за год. Этот коэффициент может принимать положительные и отрицательные значения. Если разность в числителе коэффициента положительна, то это означает, что часть принятых на работу возмещает убыль рабочей силы, а часть используется на новых рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента возникает в случаях, когда число выбывших превышает число принятых работников. Это может быть связано с сокращением объемов хозяйственной деятельности, ликвидацией части ра-

бочих мест в связи с техническим перевооружением и рядом других причин, например, с недостатками в работе с персоналом.

Пример 4.2. Расчет показателей движения персонала предприятия за год.

Численность работников предприятия на начало года — 218 человек, на конец года 225 человек. В течение года приняты на работу 32, уволены — 23 человека. Среднесписочная численность работников за год — 220 человек.

Показатели динамики и движения персонала.

Темп изменения численности работников за год: $225 : 218 \times 100 = 103,2\%$, т. е. численность работников снизилась на 3,2%.

Коэффициент оборота по приему: 0,145 ($32 : 220$), т. е. в среднесписочной численности работников принятые в течение года составляют 14,5%.

Коэффициент оборота по выбытию: 0,104 ($23 : 220$). Выбывшие в течение года работники составляют 10,4% по отношению к среднесписочной численности работников за год.

Коэффициент замещения: 0,041 [$(32 - 23) : 220$]. На предприятии число принятых превышает число выбывших работников. Это превышение составляет по отношению к среднесписочной численности работников за год 4,1%.

Для того чтобы сделать правильные выводы о движении персонала на предприятии, надо сравнивать показатели за ряд лет, сопоставлять их с показателями других предприятий отрасли в регионе.

Наряду с показателями численности персонала в процессе управления на предприятии используют показатели рабочего времени.

Рабочее время в соответствии с определением ТК РФ — это время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности.

Фонд рабочего времени — это плановое количество дней или часов, которые должен отработать один работник (рабочий, служащий) в конкретном периоде (за год, месяц). Для рабочих

учет времени ведется в человеко-часах или человеко-днях, для остальных категорий работников — в человеко-днях. Эти показатели рассчитывают путем умножения среднесписочной численности работников на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах.

Различают календарный, табельный (номинальный), максимально возможный, эффективный (плановый) и фактический фонды рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени равен числу календарных дней за определенный период. Он может быть рассчитан на одного работника, на всю численность рабочих или на группу рабочих предприятия в человеко-днях или человеко-часах (с учетом установленной продолжительности рабочей смены).

Табельный фонд рабочего времени определяется как разность между календарным фондом рабочего времени в человеко-днях (человеко-часах) и количеством человеко-дней (человеко-часов), не используемых в праздничные и выходные дни.

Максимально возможный фонд рабочего времени характеризует потенциальную величину возможного для использования фонда рабочего времени в данном периоде. Это разность между табельным фондом рабочего времени и временем на очередные отпуска работников.

Эффективный (плановый) фонд рабочего времени меньше максимально возможного на величину плановых невыходов на работу по уважительным причинам (болезни, учебные отпуска, выполнение общественных и государственных обязанностей и др.).

Фактический фонд рабочего времени характеризует фактические затраты рабочего времени за определенный период в человеко-днях (человеко-часах). Фактический фонд рабочего времени формируется с учетом неявок на работу без уважительных причин.

На предприятиях разрабатывают плановые и отчетные балансы рабочего времени (бюджеты рабочего времени). На основе данных этих балансов можно рассчитать коэффициенты исполь-

зования календарного, табельного, максимально возможного, эффективного (планового) фондов рабочего времени.

4.2. Производительность труда

Производительность труда — основной показатель эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии.

Производительность труда характеризует соотношение результатов труда с затратами труда в единицу времени.

Основным показателем производительности труда является выработка.

Выработка — это количество продукции (в натуральном или денежном выражении), произведенное в единицу рабочего времени одним среднесписочным работником (рабочим).

В натуральных показателях выработка определяется по конкретным видам продукции, в денежном выражении — по всей номенклатуре выпускаемой продукции.

Расчет показателей производительности труда (выработки) производится либо как отношение объема произведенной продукции к среднесписочной численности работников ($Пр_1$), либо как отношение объема произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции ($Пр_2$):

$$Пр_1 = ОП / Ч_{ср};$$

$$Пр_2 = ОП / РВ,$$

где $ОП$ — объем произведенной продукции в натуральном или денежном выражении за определенный период;

$Ч_{ср}$ — среднесписочная численность работников (промышленно-производственного персонала) за тот же период, чел.;

$РВ$ — затраты рабочего времени на производство продукции, человеко-дни или человеко-часы;

$Пр_1$ — объем произведенной продукции в среднем на одного работника за определенный период (день, месяц, год);

Pr_2 — объем произведенной продукции в среднем за один человеко-день или человеко-час в течение определенного периода.

Различают среднечасовую, среднедневную, среднемесячную, среднеквартальную и среднегодовую выработку.

Наряду с показателями производительности труда для оценки эффективности затрат труда используют показатель трудоемкости продукции.

Трудоемкость продукции — это затраты живого труда на производство единицы продукции.

Расчет показателя трудоемкости (Tp):

$$Tp = PV / OP.$$

Трудоемкость показывает, сколько рабочего времени в человеко-днях или человеко-часах затрачено на производство единицы продукции (или на производство 1 тыс. руб. продукции).

Показатель выработки является прямым показателем производительности труда: чем выше выработка (при прочих неизменных условиях), тем выше производительность труда. Трудоемкость — показатель, обратный выработке (Pr_2), поэтому чем ниже трудоемкость, тем выше производительность труда.

Между изменением трудоемкости и выработки существует взаимосвязь.

Пример 4.3. Фактическая выработка продукции в расчете на один человеко-час повысилась за год на 25%. Как изменилась трудоемкость?

Увеличение выработки может быть представлено коэффициентом 1,25. Тогда изменение трудоемкости, являющейся обратной величиной по отношению к выработке, будет выражено коэффициентом 0,8 (1 : 1,25). Это значит, что трудоемкость снизится на 20%.

В зависимости от состава затрат труда различают следующие виды трудоемкости:

- *технологическая трудоемкость* — отражает затраты труда основных рабочих;

- *трудоемкость обслуживания* — включает затраты труда вспомогательных рабочих цехов основного производства и всех рабочих вспомогательных цехов и служб, занятых обслуживанием основного производства;

- *производственная трудоемкость* — включает затраты труда всех рабочих, как основных, так и вспомогательных;

- *трудоемкость управления производством* — включает затраты труда всех служащих, работающих в основных, вспомогательных цехах, общепроизводственных службах, в аппарате управления;

- *полная трудоемкость* — включает затраты труда всех категорий персонала.

На практике различают трудоемкость отдельных операций, изделий, трудоемкость производственной программы. Показатели трудоемкости могут быть нормативными, плановыми, фактическими.

Рост производительности труда на предприятии выступает одним из основных условий интенсификации. В связи с этим при планировании деятельности предприятий большое внимание уделяется факторам, влияющим на производительность труда. Эти факторы можно подразделить на две группы: внешние и внутренние. Внешние факторы: общеэкономические, природные, отраслевые и другие формируют условия, в которых складываются показатели производительности труда. Внутренние факторы зависят от принятия управленческих решений внутри предприятия. *Основные внутренние факторы, влияющие на производительность труда:*

- организация производства, труда и управления;
- технический уровень производства, техническая вооруженность труда;
- изменение объемов и структуры производства (доли отдельных видов продукции, доли новой продукции);
- профессиональная подготовка, квалификация работников;
- мотивации труда.

Положительный эффект от воздействия различных факторов на производительность труда определяется путем выявления относительной (условной) экономии численности работников.

Пример 4.4. Расчет эффективности мероприятий по техническому перевооружению.

Технологическая трудоемкость годовой производственной программы цеха до проведения мероприятий по техническому перевооружению составляла 139,4 тыс. человеко-часов, после — 123,0 тыс. человеко-часов. Эффективный фонд рабочего времени одного рабочего 1640 часов в год.

Численность основных рабочих до технического перевооружения: 85 чел. ($139\ 400 : 1640$), после проведения технического перевооружения — 75 чел. ($123\ 000 : 1640$). Условное высвобождение рабочих — 10 чел. ($75 - 85$).

Следует различать понятия: факторы и резервы роста производительности труда.

Факторы роста производительности труда — это причины, обуславливающие ее рост. Факторы определяют потенциальную возможность осуществления действий, направленных на повышение производительности труда при определенных условиях.

Резервы роста производительности труда — это нереализованные реальные возможности в конкретных сформированных условиях.

Оценивая эффективность использования персонала на предприятии, необходимо решать две самостоятельные задачи.

Во-первых, оценка производительности труда и разработка мер по ее повышению.

Во-вторых, оценка влияния результатов потребления ресурсов рабочей силы на издержки производства и использование прибыли. Это обусловлено тем, что использование персонала связано с расходами на оплату труда, страховыми взносами в пенсионный фонд, фонды социального, медицинского страхования, затратами на подготовку, повышение квалификации кадров, на создание необходимых условий труда, охрану труда

и др. Основная часть этих расходов относится на издержки производства (себестоимость продукции), другая часть возмещается за счет чистой прибыли предприятия.

Наиболее весомыми в составе расходов по использованию персонала являются расходы по оплате труда в совокупности со связанными с ними страховыми взносами.

Для оценки эффективности текущих затрат, связанных с использованием персонала, используют следующие показатели:

- объем товарной (реализованной) продукции в расчете на 1 тыс. руб. расходов по оплате труда (в тыс. руб.);
- расходы на оплату труда в расчете на 1 тыс. руб. товарной (реализованной) продукции в тыс. руб. или в процентах к объему товарной (реализованной) продукции;
- прибыль в расчете на 1 тыс. руб. расходов на оплату труда в тыс. руб. или в процентах к расходам на оплату труда.

Эффективное использование персонала предприятия достигается при следующих условиях:

- темпы роста результатов производственной деятельности (объемов товарной и реализованной продукции, выручки от выполнения работ, оказания услуг, прибыли) должны быть выше темпов роста численности работников, затрат рабочего времени и расходов, связанных с использованием трудовых ресурсов;
- темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста средней заработной платы работников.

В таблице приведены основные показатели эффективности использования персонала предприятия за год.

Из приведенных данных видно, что результаты производственной деятельности за анализируемый период росли более высокими темпами, чем затраты труда. Объем реализованной продукции увеличился на 25,4%, прибыль — на 29,5%, при этом численность работников возросла на 7,1%, количество отработанных человеко-дней — на 8,0%. Такие соотношения темпов прироста показателей свидетельствуют о повышении производительности труда работников в отчетном году по сравнению с прошлым годом. Объем реализованной продукции в расчете

на одного работника возрос на 17,1%, а в расчете на 1 человеко-день — на 16,1%, что следует оценивать положительно. Положительным также является рост показателя прибыли в процентах к расходам на оплату труда и сокращение величины расходов на оплату труда в процентах к объему реализованной продукции.

Показатели эффективности использования
персонала предприятия

суммы, тыс. руб.

Показатель	Базисный год	Отчетный год	Динамика, % или отклонение (+,-)
1. Объем реализованной продукции	456 093,0	571 789,0	125,4
2. Прибыль	91 218,6	117 952,7	129,3
3. Среднесписочная численность работников, чел.	170	182	107,1
4. Отработано человеко-дней	36 231,0	39 130,0	108,0
5. Расходы на оплату труда	36 720,0	45 239,0	123,2
6. Объем реализованной продукции на одного среднесписочного работника	2682,9	3141,7	117,1
7. Объем реализованной продукции в расчете на 1 человеко-день	12,59	14,61	116,1
8. Прибыль на одного работника	536,5	648,1	120,8
9. Расходы на оплату труда, % к объему реализованной продукции	8,05	7,91	-0,14
10. Прибыль, % к расходам на оплату труда	248,4	260,7	+ 12,3
11. Средняя заработная плата одного работника	216,0	248,6	115,1

Следует отметить, что на рассматриваемом предприятии обеспечивается повышение оплаты труда работников, при этом темпы роста производительности труда превышают темп роста средней заработной платы одного работника.

На основе данных таблицы можно рассчитать долю прироста объема реализованной продукции в рассматриваемом периоде за

счет повышения эффективности труда (интенсивного фактора экономического роста).

Этот расчет можно делать через показатели объема реализованной продукции на одного среднесписочного работника и численности работников или, более точно, через показатели объема реализованной продукции на 1 человеко-день и количество отработанных человеко-дней.

Так, за счет увеличения объема реализованной продукции в расчете на 1 человеко-день прирост объемов реализованной продукции составил

$$(14,61 - 12,59) \times 39\,130,0 = 79\,042,6 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Общий прирост объема реализованной продукции

$$571\,789,0 - 456\,093,0 = 115\,693,0 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Доля прироста объема реализованной продукции за счет интенсивного фактора составляет

$$79\,042,6 : 115\,693,9 \times 100 = 68,3\%.$$

Это высокий показатель свидетельствует о существенной роли повышения эффективности использования персонала в обеспечении прироста объемов деятельности предприятия.

4.3. Нормирование труда

Для правильной организации труда на предприятии необходимо знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы, операции. Этой цели служит нормирование труда.

Нормирование труда — определение необходимых затрат труда работника (группы работников) на выполнение определенного объема работ в конкретных организационно-технических условиях.

Нормирование труда в системе управления связано с функциями планирования, организации, мотивации и контроля.

Нормирование труда позволяет:

- определять плановую трудоемкость изделий, производственной программы;
- рассчитывать необходимую численность работников;
- рассчитывать количество необходимого оборудования;
- проводить оценку результатов труда;
- разрабатывать сдельные расценки оплаты труда, системы материального поощрения.

Результатом нормирования труда является разработка на предприятии норм труда.

Различают следующие основные виды норм труда:

- *нормы времени* — необходимые затраты рабочего времени одного (или группы) работников на изготовление единицы продукции (выполнение отдельных видов работ) при заданных организационно-технических условиях;

- *нормы выработки* — объем работ в натуральных показателях готовой продукции заданного качества, выполняемый одним работником определенной квалификации в единицу времени (час, смену). Нормы выработки в большинстве случаев рассчитывают на основе норм времени и устанавливаются в виде часовых, дневных (сменных) показателей объемов работы. Например, дневная норма выработки

$$N_{\text{выраб}} = PV_{\text{раб}} / N_{\text{врем}}$$

где $N_{\text{выраб}}$ — норма выработки, ед./день;

$PV_{\text{раб}}$ — фонд рабочего времени одного работника в день (продолжительность рабочей смены), ч;

$N_{\text{врем}}$ — установленная норма времени на единицу продукции, ч/ед.;

- *нормы времени обслуживания* — необходимые затраты времени на обслуживание одного объекта (оборудования, рабочего места и др.);

- *нормы обслуживания* — количество единиц оборудования, рабочих мест, производственных площадей и других производственных объектов, которое должно быть обслужено одним ра-

бочим (бригадой) за определенное время. Нормы обслуживания, так же как нормы выработки, устанавливаются на основе норм времени обслуживания;

- *нормы численности* — количество работников соответствующей квалификации, необходимое для выполнения определенного объема работы.

На предприятиях промышленности основное место занимают нормы времени и нормы выработки.

Нормы времени разрабатываются на основе изучения состава затрат рабочего времени. Рабочее время подразделяется на две части: нормируемое (время, связанное с выполнением работы, задания) и ненормируемое (потери времени по организационно-техническим причинам и по вине работника).

Нормируемое время и соответственно норма времени состоит из следующих элементов:

- *подготовительно-заключительное время* (получение технической документации, получение заготовок, инструментов и т. п.);

- *оперативное время* (время непосредственного выполнения задания), это время включает: *основное* (технологическое) время и *вспомогательное* время (на установку деталей, управление оборудованием, измерения, загрузку сырья, съём готовой продукции и т. п.);

- *время обслуживания рабочего места* (уход за оборудованием, поддержание рабочего места в нормальном состоянии);

- *время перерывов по технологическим причинам;*

- *время на отдых и личные надобности работника.*

Фактические затраты рабочего времени определяют различными методами. Основные **методы изучения затрат рабочего времени**: хронометраж (для повторяющихся операций), фотография рабочего дня (для определения структуры затрат времени на протяжении смены).

Хронометраж — это изучение отдельных трудовых операций и их элементов путем наблюдения и измерения затрат рабочего времени на их выполнение.

Фотография рабочего дня — это изучение и фиксация всех затрат рабочего времени на рабочем месте в течение смены.

С учетом анализа фактических затрат рабочего времени на предприятии разрабатывают нормы труда, прежде всего нормы времени. Основными **методами нормирования труда** являются: аналитический и опытно-статистический.

Аналитический метод предусматривает следующий порядок работы:

- 1) трудовая операция подразделяется на составные элементы;
- 2) определяются факторы, влияющие на продолжительность каждого элемента (технические, психофизиологические и др.);
- 3) проектируется рациональное содержание элементов операции и последовательность их выполнения;
- 4) рассчитываются затраты времени на каждый элемент трудовой операции и определяется норма времени на операцию в целом.

Аналитический метод имеет две разновидности:

- аналитически-расчетный метод, когда затраты времени рассчитывают по заранее разработанным научно обоснованным отраслевым нормативам;
- аналитически-исследовательский метод, когда затраты времени устанавливают на каждый элемент трудовой операции и операцию в целом на основе измерений и анализа этих затрат на рабочих местах.

Опытно-статистический метод опирается на данные о средних фактических затратах рабочего времени, полученные в ходе проведенных замеров. При этом трудовой процесс не анализируется, рациональность затрат времени не изучается. В связи с этим опытно-статистический метод не позволяет установить обоснованные нормы труда.

Нормы труда выступают исходными данными для проведения плановых расчетов численности рабочих.

Основные методы расчета численности рабочих:

- расчет на основе трудоемкости производственной программы;
- расчет по нормам выработки;
- расчет по нормам обслуживания;
- расчет по рабочим местам.

Необходимая (плановая) списочная численность основных рабочих ($Ч_{пл}$) по трудоемкости производственной программы определяется по формуле

$$Ч_{пл} = Tr_{пл} / PB_{\text{раб. план}},$$

где $Tr_{пл}$ — плановая технологическая трудоемкость годовой производственной программы, человеко-часы;

$PB_{\text{раб. план}}$ — плановый (эффективный) фонд рабочего времени одного рабочего за год, ч.

Обычно в эту формулу вводится коэффициент выполнения норм времени рабочими, который увеличивает их планируемую численность.

Для расчета явочной численности рабочих в приведенной формуле необходимо использовать годовой табельный фонд рабочего времени одного рабочего.

Плановая технологическая трудоемкость производственной программы определяется на основе планового выпуска продукции и норм затрат труда на единицу продукции.

Определение численности рабочих по нормам выработки проводят по формуле

$$Ч_{пл} = ОП_{пл} / N_{\text{выр.пл}},$$

где $ОП_{пл}$ — плановый объем продукции за определенный период;

$N_{\text{выр.пл}}$ — плановая норма выработки рабочего в тех же единицах измерения за тот же период.

Расчет численности основных рабочих автоматизированных производств, вспомогательных рабочих, выполняющих работы, на которые применяются нормы обслуживания, проводят по формуле

$$Ч_{нл} = (N_{уст} / H_{об}) \times Cм \times K',$$

где $N_{уст}$ — количество единиц установленного оборудования;

$H_{об}$ — норма обслуживания (количество единиц оборудования, обслуживаемого одним рабочим);

$Cм$ — количество рабочих смен;

K' — коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную (отношение табельного фонда рабочего времени к эффективному).

При обслуживании сложных агрегатов несколькими рабочими одновременно учитывают необходимое количество рабочих в бригаде и бригадные нормы обслуживания.

По рабочим местам определяется численность основных и вспомогательных рабочих, для которых не могут быть установлены нормы труда:

$$Ч_{нл} = PM \times Cм \times K',$$

где PM — число рабочих мест.

Нормы труда на предприятии должны периодически пересматриваться с учетом совершенствования организации производства и труда, внедрения новой техники, новых технологий.

4.4. Мотивация и оплата труда персонала

Мотивация труда — одна из функций управления персоналом. *Мотивация труда* заключается в побуждении работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их личных потребностей.

В основе мотивации труда лежат потребности, мотивы и стимулы.

Потребность рассматривается в теории мотивации как осознание отсутствия чего-либо, вызывающее побуждение к действию.

Наиболее распространенной является пятиуровневая иерархия потребностей (по А. Маслоу). В этой иерархии первич-

ными являются физиологические потребности, потребности безопасности; к более высокому уровню относятся социальные потребности, потребности в уважении, потребности в самовыражении.

Потребности более высокого уровня не мотивируют поведение человека, если хотя бы частично не удовлетворены потребности низшего уровня.

Мотив — это внутренняя побудительная сила к действию (желание, ориентация, внутренняя установка).

Стимул — это внешнее побуждение к действию.

Мотивация труда на предприятии представляет собой систему мер по повышению эффективности труда. Эти меры строятся на основе учета потребностей различных категорий персонала, изучения и формирования мотивов трудовой деятельности и использования различных методов стимулирования труда.

В настоящее время основными формами стимулирования труда работников на предприятиях являются: заработная плата, социальные выплаты и льготы, нематериальное стимулирование.

Заработная плата — включает оплату труда по расценкам, тарифным ставкам, должностным окладам, доплаты, надбавки, премии, оплату отпусков. Расходы по оплате труда относятся на себестоимость продукции и возмещаются за счет дохода, полученного в результате реализации продукции.

Социальные выплаты и льготы — бесплатное или льготное питание, оплата проезда работника к месту работы и обратно, дополнительное медицинское страхование, предоставление работникам беспроцентных ссуд (или ссуд с низким уровнем процента), оплата путевок в санатории, предоставление дополнительных оплачиваемых выходных дней, дополнительные денежные поощрения, подарки, материальная помощь и др. Расходы на социальные выплаты и льготы возмещаются за счет чистой прибыли предприятий.

Нематериальное стимулирование — предоставление права на гибкий график работы, привлечение работников к управлению, организация участия работников в профессиональных

конкурсах, поощрение работников в форме благодарностей, почетных грамот за добросовестный, высокоэффективный труд, представление к правительственным наградам, продвижение по службе и др.

В системе материального стимулирования труда основное место принадлежит заработной плате (оплате труда).

Заработная плата — вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества выполняемой работы, условий труда, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Объективной основой заработной платы выступает денежный эквивалент средств существования, т. е. всех благ и услуг, необходимых человеку для воспроизводства рабочей силы. Этот фонд жизненных средств должен соответствовать уровню развития производительных сил общества, это стоимость рабочей силы. На рынке труда формируется цена рабочей силы, которая складывается под влиянием спроса и предложения, механизма конкуренции как со стороны работодателей, так и со стороны продавцов рабочей силы, а также общественных регуляторов рынка труда.

Цена рабочей силы, как цена любого товара, отклоняется от своей объективной основы — стоимости рабочей силы. Основными факторами, влияющими на это отклонение, являются:

- соотношение спроса и предложения в той или иной сфере, отрасли экономики, в конкретном регионе;
- уровень безработицы;
- состояние экономики в целом и отдельных отраслей (рост или спад экономической активности);
- динамика цен на потребительские товары и услуги;
- государственное регулирование рынка труда, в том числе оплаты труда.

Сущность заработной платы раскрывается через функции, которые она выполняет. *Основные функции заработной платы:*

- воспроизводственная (обеспечение воспроизводства рабочей силы);

- стимулирующая (повышение заинтересованности в результатах труда);
- социальная (реализация принципа социальной справедливости).

Как социально-экономическая категория заработная плата имеет большое значение как для работника, так и для работодателя. Для работника — это важнейший источник дохода, стимул к труду. Для работодателя — это одна из статей расходов, но одновременно важный рычаг управления эффективностью труда.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — денежная сумма, которую получает работник за свой труд в течение определенного времени.

Реальная заработная плата характеризует количество приобретаемых на нее товаров, услуг при сложившемся уровне потребительских цен, тарифов.

Заработная плата — жизненно важная категория для большинства населения. Труд как экономический ресурс имеет социальный аспект, поэтому рынок труда, трудовые отношения регулируются государством. ТК РФ определены основные государственные гарантии по оплате труда работников. Государство устанавливает и периодически пересматривает минимальный размер оплаты труда, ориентируясь на прожиточный минимум. В систему государственных гарантий включаются меры, обеспечивающие: повышение уровня реального содержания заработной платы, ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы, государственный контроль и надзор за полной и своевременной выплатой заработной платы и др.

Важную роль в регулировании трудовых отношений имеют трехсторонние генеральные, региональные и отраслевые соглашения. В частности, в отраслевых соглашениях определяют нормы оплаты труда, социальные гарантии и льготы для работников соответствующей отрасли.

Существуют определенные *принципы организации заработной платы на предприятиях*:

1. Безусловное соблюдение трудового законодательства.
2. Дифференциация оплаты труда в зависимости от сложности, интенсивности, условий труда, квалификации работников.
3. Материальное стимулирование повышения эффективности труда, достижения высоких конечных результатов деятельности предприятия.
4. Систематическое повышение реальной заработной платы, индексация заработной платы в соответствии с темпами инфляции.
5. Обеспечение более высоких темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы работников.

Заработная плата может быть организована на основе тарифной и бестарифной системы.

Тарифная система — это совокупность норм и нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников в зависимости от квалификации, интенсивности, условий труда, занимаемой должности.

Тарифная система включает следующие элементы:

- *тарифно-квалификационные справочники*. Например, Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих — ЕТКС, который содержит характеристику работ по их сложности и требования к рабочим для получения определенного тарифного разряда. Существуют также квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюджетной сферы. Присвоение работникам разрядов производится специальной квалификационной комиссией, создаваемой на предприятии. Тарифные разряды характеризуют уровень квалификации рабочих и сложности работ. В большинстве отраслей рабочие и работы тарифицируются по 6 разрядам, реже по 8 и большему числу разрядов;

- *тарифные сетки* — это инструменты дифференциации оплаты труда для работников различных разрядов с учетом отраслевой принадлежности предприятия. Тарифная сетка

содержит *тарифные коэффициенты*: для первого разряда коэффициент равен 1, для последующих разрядов коэффициенты возрастают. Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз уровень оплаты труда работ (рабочих) данного разряда превышает уровень оплаты работ (рабочих), отнесенных к первому разряду;

- *тарифная ставка* — выраженный в денежной форме размер оплаты труда рабочего в единицу времени (тарифная ставка может быть часовой, дневной, месячной). Для предприятия важно обосновать размер тарифной ставки рабочего первого разряда. Месячная тарифная ставка рабочего первого разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного государством;

- *районные коэффициенты к заработной плате* являются механизмом компенсации различий условий труда и жизни в различных природно-климатических условиях, в частности в районах Крайнего Севера, в пустынях и безводных местностях, в высокогорных районах и др.

Тарифная система является основой для использования на предприятиях различных форм и систем оплаты труда.

Существуют две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная.

Повременная форма оплаты — оплата за фактически проработанное время с учетом квалификации работника. Эта форма применяется, когда установить количественные показатели труда невозможно или нецелесообразно. Начисление заработной платы производится на основе часовых или месячных тарифных ставок и фактически отработанного времени.

Сдельная форма оплаты труда основывается на использовании расценок оплаты труда за единицу выполненной работы. Сдельные расценки оплаты труда (РОТ) могут быть определены по формулам

$$РОТ = (ТС_{ч} \times T_{с.м}) / N_{\text{выраб. с.м}} \text{ или } РОТ = ТС_{ч} / N_{\text{выраб. ч}},$$

где РОТ — сдельная расценка за единицу продукции, руб./ед.;

$TC_{\text{ч}}$ — часовая тарифная ставка (для каждого разряда), руб./ч;

$T_{\text{см}}$ — продолжительность смены, ч;

$N_{\text{выраб. см}}$ — сменная норма выработки, ед./см;

$N_{\text{выраб. ч}}$ — часовая норма выработки, ед./ч.

Если для работников установлены нормы времени, сдельная расценка определяется по формуле

$$POT = TC_{\text{ч}} \times N_{\text{врем}},$$

где $N_{\text{врем}}$ — норма времени на изготовление единицы продукции, ч/ед.

Сдельные расценки и соответственно сдельная форма оплаты труда может быть индивидуальной и коллективной (бригадной).

Использование сдельной формы оплаты труда предполагает учет результатов труда отдельных работников (бригады), наличие норм труда, необходимость стимулирования увеличения объема конкретных работ.

Бестарифная система оплаты труда ставит заработную плату работника в зависимость от результатов деятельности конкретного подразделения (цеха, участка) или всего предприятия. Заработная плата каждого работника представляет определенную долю от суммы средств, заработанных всем трудовым коллективом. Эта общая сумма обычно рассчитывается на основе норматива доли расходов на оплату труда в доходе предприятия (структурного подразделения) за месяц. Распределение заработанных средств между работниками происходит с учетом трех факторов:

- 1) квалификационного коэффициента (постоянная величина, присваивается работнику вместо тарифной ставки);
- 2) коэффициента трудового участия в результатах деятельности предприятия, цеха (переменная величина, рассчитывается по итогам работы за месяц);
- 3) отработанного времени.

Бестарифная система применяется в тех случаях, когда по каждому структурному подразделению имеется возможность

определить доход. На практике эта система эффективно реализуется на малых предприятиях с относительно стабильными трудовыми коллективами.

Для руководителей предприятий, специалистов и других служащих используется *система должностных месячных окладов*, которые устанавливаются в соответствии с занимаемой должностью и отражаются в штатном расписании. Месячные оклады для каждой категории работников могут дифференцироваться в зависимости от квалификации.

Наряду с заработной платой по тарифным ставкам, сдельным расценкам, должностным окладам работники могут получать компенсационные и стимулирующие выплаты.

Компенсационные выплаты — доплаты, надбавки, компенсирующие дополнительные затраты труда (совмещение профессий) или отклонение условий труда от нормальных (работы в особых температурных условиях, в ночное время, в выходные и праздничные дни и др.).

Стимулирующие выплаты — надбавки стимулирующего характера (за высокое профессиональное мастерство, за стаж работы и др.), премии и иные поощрительные выплаты.

Формы оплаты труда имеют много разновидностей и в сочетании с премированием образуют системы оплаты труда на предприятиях.

Например, на основе сдельной формы формируются следующие системы оплаты труда:

- прямая сдельная;
- сдельно-премиальная — сочетание оплаты труда по прямым расценкам с премированием за количественные и качественные показатели работы;
- сдельно-прогрессивная — оплата по прогрессивно возрастающим расценкам при выполнении работы сверх установленных норм;
- косвенная сдельная — применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, заработная плата при этом зависит от результатов труда основных рабочих;

- аккордная — сдельная расценка оплаты труда устанавливается на весь объем работы, который должен быть выполнен в определенный срок;

- аккордно-премиальная — предусматривает премии за сокращение срока или высокое качество работы.

На предприятиях разрабатывают и утверждают с участием трудовых коллективов Положения об оплате труда работников.

В Положении об оплате труда предусматриваются:

- порядок формирования средств на оплату труда;
- конкретные формы оплаты труда отдельных категорий работников;

- порядок установления должностных окладов, тарифных ставок, сдельных расценок;

- виды, условия применения и размеры надбавок, доплат;

- показатели и условия премирования работников и др.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте понятия «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «персонал», «трудовой потенциал предприятия».

2. В чем заключается государственное регулирование рынка труда?

3. Какие факторы определяют потребность предприятия в трудовых ресурсах?

4. Какие расходы несут предприятия в связи с использованием трудовых ресурсов?

5. Какие категории работников относятся к промышленно-производственному персоналу?

6. Что понимается под структурой персонала? Какие виды структуры персонала можно выделить на предприятии?

7. Что понимается под среднесписочной и явочной численностью работников?

8. Какие показатели характеризуют движение персонала предприятия?

9. Чем различаются календарный, табельный, эффективный фонды рабочего времени?

10. Какие существуют способы измерения производительности труда?
11. Как связаны показатели трудоемкости и выработки продукции?
12. Какова структура полной трудоемкости изготовления продукции?
13. Какие факторы влияют на производительность труда работников?
14. Что понимается под резервами роста производительности труда?
15. Какие функции выполняет нормирование труда?
16. Назовите основные виды норм труда на предприятиях промышленности.
17. Какова структура нормы времени?
18. Назовите основные методы изучения затрат рабочего времени.
19. Назовите основные методы нормирования затрат рабочего времени.
20. Что понимается под мотивацией труда?
21. Каковы основные формы стимулирования труда работников предприятия?
22. Что включает понятие «заработная плата»?
23. Какие функции выполняет заработная плата?
24. Назовите основные принципы организации заработной платы работников на предприятии.
25. Что представляет собой тарифная система?
26. Какие существуют формы оплаты труда работников?
27. Каковы условия применения сдельной формы оплаты труда?
28. Как можно рассчитать сдельную расценку оплаты труда рабочего?
29. Что понимается под компенсационными и стимулирующими выплатами?
30. В чем сущность бестарифной системы оплаты труда?

Глава 5. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

5.1. Производственный процесс и производственный цикл

Организация производства является основой функционирования предприятия и представляет собой совокупность мероприятий и действий работников по выполнению производственных заданий на основе обеспечения заданного качества продукции, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Организация производства на предприятиях включает:

- техническую подготовку производства;
- формирование рациональной производственной структуры;
- организацию основных производственных процессов;
- техническое обслуживание производства;
- управление производством.

В основе организации производства на предприятиях лежит производственный процесс.

Производственный процесс — это совокупность последовательных технологических операций по превращению исходного сырья и материалов в готовый продукт заданных свойств на основе использования всех факторов производства.

Основным элементом производственного процесса является *операция* (передел, стадия), которая выполняется на отдельном оборудовании рабочими одной и той же специальности и по определенной технологии.

Производственные процессы можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости *от роли в процессе выпуска продукции* производственные процессы подразделяются на следующие виды:

- основные;
- вспомогательные;
- обслуживающие.

Основные производственные процессы — это процессы по превращению материально-сырьевых ресурсов в готовую продукцию. Здесь осуществляются основные технологические операции на основном технологическом оборудовании, выполняемые основными производственными рабочими. Такими процессами являются производственные процессы, выполняемые в заготовительных, обрабатывающих и сборочных цехах.

Вспомогательные производственные процессы — это самостоятельные производственные процессы по изготовлению отдельных видов продукции и оказанию производственных услуг для нужд основного производства. К вспомогательным производствам относятся: производство необходимого инструмента, осуществление ремонта оборудования, зданий, сооружений и других основных производственных фондов, обеспечение основного производства топливно-энергетическими ресурсами и т. п. Эти процессы выполняются в инструментальных, ремонтных, строительно-монтажных цехах.

Обслуживающие производственные процессы — это процессы по обслуживанию основного и вспомогательного производства с целью обеспечения их непрерывной и ритмичной работы, т. е. складирование, хранение и транспортировка сырья и материалов, а также готовой продукции. Обслуживающие производственные процессы осуществляются в транспортных цехах, на складах и цехах материально-технического обслуживания.

Все основные производственные процессы в зависимости *от особенностей технологии производства* подразделяются на непрерывные и прерывные (дискретные).

Непрерывные производственные процессы осуществляются без перерывов, которые либо технологически невозможны, либо приводят к потере качества продукции или ухудшению состояния оборудования. Непрерывные производственные процессы могут быть обусловлены невозможностью остановки оборудования из-за длительности и больших затрат на запуск производства после остановки.

Прерывные (дискретные) производственные процессы осуществляются в периодическом режиме, с различными перерывами в работе предприятия, в одну, две или три смены, с остановкой производства в выходные и праздничные дни.

По характеру производственные процессы подразделяются на простые, синтетические и аналитические.

Простые процессы предполагают производство одного продукта из одного вида сырья (материалов). *Синтетические процессы* — это процессы, при которых из нескольких видов сырья и материалов производится один готовый продукт. *Аналитические процессы* связаны с производством из одного вида сырья нескольких видов готовых продуктов.

Производственные процессы **по уровню механизации труда и автоматизации** подразделяют на следующие виды:

- *ручные*, выполняемые без использования машин и механизмов;
- *машинно-ручные*, т. е. частично механизированные;
- *комплексно-механизированные*, при которых производственные операции выполняются без использования ручного труда; роль рабочего состоит в управлении машинами и механизмами;
- *автоматизированные*, которые полностью осуществляются без непосредственного участия работника.

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

При организации производственных процессов необходимо соблюдать ряд принципов. Принципы представляют собой

обобщенные, устоявшиеся и получившие широкое практическое распространение приемы и методы, которые используются в процессе организации производственных процессов. Основными принципами организации производственного процесса являются следующие.

Принцип специализации предполагает разделение труда между отдельными подразделениями, рабочими местами внутри предприятия. При этом происходит закрепление за каждым рабочим местом (участком, цехом) строго ограниченной номенклатуры работ, операций, деталей или изделий. Специализация бывает пообъектной (по готовой продукции в целом), подетальной (по изготовлению отдельных деталей) и пооперационной (по осуществлению отдельной операции технологического процесса).

Повышение уровня специализации приводит к увеличению выпуска одноименной продукции, широкому применению автоматизации производственных процессов, росту производительности труда рабочих, выполняющих одни и те же специализированные функции, повышению качества выпускаемой продукции, что улучшает результаты деятельности предприятия.

Однако при высоком уровне специализации функции, которые выполняют рабочие, становятся монотонными и однообразными, что может привести к усилению технологической нагрузки, потере их интереса к труду, деqualификации и, как следствие, к снижению производительности труда и повышению текучести кадров.

Уровень специализации производственных процессов на предприятии зависит от таких факторов, как стандартизация и унификация конструкций изделий, типизация технологических процессов и их параметров.

Принцип пропорциональности предполагает согласованность взаимосвязанных производственных подразделений предприятия по мощности, производительности, пропускной способности, степени загрузки оборудования, а также соблюдение необходимых пропорций между отдельными стадиями производственного процесса. Это касается прежде всего точных

пропорций в величине производственной мощности как отдельных цехов основного производства, так и производственных участков внутри одного и того же цеха, что позволяет производить определенный объем продукции в единицу времени на всех стадиях производственного процесса.

Нарушение принципа пропорциональности приводит к возникновению узких мест в производственном процессе, снижению эффективности использования оборудования и в конечном итоге к снижению объемов производства.

Принцип непрерывности предполагает такую организацию производственного процесса, при которой остановки сокращаются до минимально необходимых значений или ликвидируются перерывы между операциями в производстве готовой продукции.

Принцип непрерывности производственного процесса приводит к сокращению простоев рабочих и производственного оборудования на каждом рабочем месте, участке, цехе и на предприятии в целом, так как при его выполнении происходит передача предметов труда с одной операции на другую без задержек и простоя и оборудования, и рабочих.

Принцип параллельности организации производственных процессов предполагает одновременное, синхронное выполнение отдельных операций в основных, вспомогательных и обслуживающих подразделениях предприятия. Реализация принципа параллельности выступает фактором сокращения длительности производственного цикла и приводит к экономии рабочего времени.

Принцип прямооточности предполагает такую организацию производственного процесса, при которой обеспечивается кратчайший путь движения предметов труда от запуска сырья и материалов до получения готовой продукции.

Процесс движения детали или изделия по рабочим местам, участкам и цехам происходит без возвратных и встречных перемещений, т. е. прямолинейно. Это достигается рациональным размещением цехов, участков, рабочих мест соответственно выполнению операций и протеканию отдельных стадий производственного процесса.

Принцип ритмичности означает, что все отдельные стадии и производственный процесс в целом по изготовлению определенного количества изделий повторяются через установленные периоды времени, т. е. выпуск продукции или движение предметов труда происходит через одинаковые промежутки времени на всех этапах технологической цепочки.

Соблюдение принципа ритмичности особенно важно для выполнения планов производства и реализации продукции в установленные сроки в соответствии с договорными обязательствами.

Принцип техничности предполагает такую организацию производственного процесса в целом и отдельных его стадий, которая обеспечивает максимально возможный уровень их автоматизации или механизации.

Многие технологические процессы производства сложных и трудоемких изделий без автоматизации и механизации технически не осуществимы. Некоторые из них могут выполняться вручную, но при их автоматизации или механизации, т. е. при повышении технического уровня производства происходит сокращение трудоемкости производства, снижение травматизма работников, повышение качества изготавливаемой продукции.

Принцип гибкости производственного процесса заключается в оперативном изменении технологического процесса, быстрой переналадке основного и вспомогательного оборудования, изменении уровня квалификации производственного персонала при переходе на выпуск новых изделий.

Соблюдение принципов, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производства, приводит к рациональной организации производственного процесса.

Производственный цикл — это время выполнения всех производственных операций при изготовлении продукции с момента запуска сырья и материалов в производства до получения готовой продукции. Продолжительность производственного цикла измеряется в днях, часах, минутах в зависимости от вида изделия и технологии производства.

Продолжительность производственного цикла ($B_{\text{ПЦ}}$) включает следующие стадии:

- время технологических операций ($B_{\text{ТО}}$);
- время вспомогательных операций ($B_{\text{ВО}}$);
- время перерывов в работе ($B_{\text{П}}$)

и рассчитывается по формуле

$$B_{\text{ПЦ}} = B_{\text{ТО}} + B_{\text{ВО}} + B_{\text{П}}$$

Время технологических операций ($B_{\text{ТО}}$) состоит из времени работ подготовительно-заключительного характера ($B_{\text{ПЗ}}$) и времени выполнения операций ($B_{\text{О}}$):

$$B_{\text{ТО}} = B_{\text{ПЗ}} + B_{\text{О}}$$

Подготовительно-заключительное время затрачивается на подготовку к выполнению производственного задания (получение наряда, материалов, инструментов и др.) и действия по его завершению. Время выполнения операций — это время, в течение которого осуществляется непосредственное воздействие на предмет труда рабочим или машинами, механизмами под его управлением, или время естественных технологических процессов без участия людей и техники.

Время вспомогательных операций ($B_{\text{ВО}}$) включает время контрольных операций — контроль режимов работы оборудования, настройку оборудования, контроль качества обработки изделия ($B_{\text{К}}$) и время транспортировки предметов труда ($B_{\text{Т}}$):

$$B_{\text{ВО}} = B_{\text{Т}} + B_{\text{К}}$$

Время технологических операций и время вспомогательных операций образуют продолжительность операционно-технологического цикла.

Время перерывов в работе ($B_{\text{П}}$) — это время межоперационного ожидания ($B_{\text{МО}}$) и время перерывов, обусловленных режимом труда ($B_{\text{РТ}}$):

$$B_{\text{П}} = B_{\text{МО}} + B_{\text{РТ}}$$

Длительность производственного цикла зависит от следующих факторов:

- сложности и трудоемкости изготовления продукции;
- уровня технологии производственных процессов;
- уровня механизации и автоматизации производства;
- режима работы предприятия;
- организации обеспечения рабочих мест материалами, полуфабрикатами, инструментами, энергией и др.

Продолжительность производственного цикла на предприятиях регламентируется, что имеет важное экономическое значение. Во-первых, это позволяет осуществлять календарное планирование работы предприятия, включая распределение производственных заданий по цехам, участкам, рабочим, а также контролировать выполнение заданий. Во-вторых, продолжительность производственного цикла влияет на многие показатели производственной деятельности предприятия, и прежде всего на скорость оборота оборотных средств в запасах сырья, материалов, в незавершенном производстве. Кроме того, на основе производственного цикла рассчитывают производственные мощности предприятия и его подразделений.

Сокращение длительности производственного цикла — один из важнейших путей повышения эффективности производства. Чем быстрее совершается производственный процесс, тем лучше используется производственный потенциал предприятия.

Основными путями сокращения длительности производственного цикла являются:

- внедрение поточных методов;
- комплексная механизация и автоматизация;
- совершенствование технологических процессов;
- углубление специализации;
- сокращение перерывов;
- частичное совмещение во времени выполнения смежных работ и операций и др.

Сокращение длительности производственного цикла на основе совмещения во времени нескольких технологических

операций определяется видом сочетания операций, характером движения деталей, узлов в производственном процессе.

Различают следующие виды сочетания операций (виды движения предметов труда в процессе производства):

- последовательный;
- параллельный;
- параллельно-последовательный.

Последовательный вид сочетания операций предполагает последовательное движение обрабатываемых изделий партиями по всем производственным участкам. Предметы труда передаются на следующий участок после полной обработки всей партии на предыдущем.

Такая организация изготовления продукции может быстро и гибко реагировать на изменения в производственной программе, позволяет использовать оборудование полностью. Однако последовательное движение предметов труда увеличивает длительность производственного цикла, так как каждая готовая деталь передается на последующий участок не после ее готовности, а после обработки всей партии, а также требует больших складских площадей. Этот вид сочетания операций применяется главным образом в единичном и серийном производстве, когда на участке обрабатываются различные виды изделий, с разной технологией и разной загрузкой оборудования.

Параллельный вид сочетания операций предполагает такое движение предметов труда, при котором каждый отдельный компонент изделия после окончания операции передается для дальнейшей обработки независимо от готовности партии изделий в целом. Этот вид сочетания операций используется при производстве однородных изделий в больших объемах. Он позволяет заметно сократить технологическую часть производственного цикла, обеспечить равномерную загрузку оборудования.

Параллельно-последовательный (смешанный) вид сочетания операций характеризуется тем, что выполнение последующих операций начинается до окончания обработки всей партии изделий на предыдущей операции. Этот вид движения

применяется, когда длительность обработки разная на разных операциях. В зависимости от продолжительности операций передача предметов труда с одной операции на другую производится либо поштучно, либо партиями.

5.2. Формы, типы и методы организации производства

Организация производства предполагает соединение труда с вещественными элементами производства в единый процесс, обеспечение их рационального взаимодействия. При этом следует различать формы, типы и методы организации производства.

Формы организации производства определяются разделением труда внутри отрасли или комплекса взаимосвязанных отраслей. К формам организации производства относятся: концентрация, специализация и кооперирование, комбинирование.

Концентрация производства — это процесс сосредоточения изготовления однородной продукции на крупных предприятиях отрасли.

В результате концентрации производства достигается улучшение технико-экономических показателей продукции за счет увеличения мощностей оборудования, совершенствования технологий при больших объемах производства. Однако на крупных предприятиях усложняется процесс управления, кроме того, эти предприятия постоянно требуют больших инвестиций.

Высокий уровень концентрации является обязательной предпосылкой применения новейшей высокопроизводительной техники, осуществления рациональных форм специализации, кооперирования и комбинирования.

Сущность концентрации производства проявляется в укрупнении размеров предприятий (абсолютная концентрация) и в распределении общего объема производства отраслей промышленности между предприятиями разного размера (относительная концентрация).

Относительная концентрация формируется под воздействием абсолютной, поэтому при анализе и планировании первостепенное значение имеет определение абсолютной концентрации.

Концентрация производства происходит на основе специализации и кооперирования.

Специализация промышленного производства — форма организации, при которой изготовление продукции, ее частей или выполнение отдельных технологических операций происходит в самостоятельных отраслях и (или) на обособленных предприятиях, в их подразделениях.

Выделяются следующие формы специализации производства:

- предметная — выделение в самостоятельное производство изготовления законченных, готовых к эксплуатации изделий;
- подетальная — выделение в самостоятельное производство изготовления отдельных деталей, узлов, агрегатов;
- технологическая — выделение в самостоятельное производство отдельных стадий технологического процесса, например сборочных стадий;
- функциональная — выделение в самостоятельное производство вспомогательных и обслуживающих процессов.

Развитие специализации в любой форме считается экономически оправданным, если при этом достигается возможность применения прогрессивной техники, технологии и организации производства, обеспечивающих повышение эффективности функционирования предприятий.

Для характеристики уровня и анализа специализации на практике используются следующие показатели:

- коэффициент охвата производства. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида;
- коэффициент специализации, характеризующий долю основной (профильной) продукции в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

- коэффициент подетальной специализации, характеризующий долю продукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;
- широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем ниже уровень специализации и др.

Специализация неразрывно связана с кооперированием.

Кооперирование — это система длительных производственных связей между предприятиями, совместно производящими какой-либо вид продукции, оставаясь при этом самостоятельными хозяйствующими субъектами.

В промышленности кооперированные связи различаются по отраслевому признаку, когда эти связи устанавливаются между предприятиями одной отрасли (внутриотраслевые) или разных отраслей (межотраслевые), а также территориальному, когда связи устанавливаются между предприятиями одного экономического района (внутрирайонные) или разных экономических районов (межрайонные).

Специализация и кооперирование представляют собой единый процесс углубления разделения труда. Поэтому кооперирование в соответствии с формами специализации может быть предметным, подетальным, технологическим и функциональным.

Развитие специализации и кооперирования на предприятии позволяет повысить уровень механизации и автоматизации труда, а значит и производительности труда, улучшить качество и снизить себестоимость выпускаемой продукции.

К основным показателям, характеризующим развитие кооперирования, относятся:

- динамика числа предприятий, кооперирующихся с данным предприятием (предприятий-смежников);
- динамика объемов поступления деталей, полуфабрикатов, комплектующих по кооперированным поставкам;

- доля стоимости заготовок, деталей, полуфабрикатов, комплектующих и т. д., получаемых по кооперированным поставкам, в общих затратах предприятия на изготовление товарной продукции;

- доля стоимости заготовок, деталей, полуфабрикатов и т. п., поставляемых предприятиям в порядке кооперирования, в общем объеме реализации продукции.

Предпосылками повышения уровня специализации и кооперирования являются: стандартизация, унификация, типизация процессов.

Стандартизация позволяет производить детали, узлы, изделия со строго определенными свойствами, параметрами, качеством. *Унификация* предполагает сокращение многообразия в типах конструкций, применяемых материалах, формах, размерах деталей, узлов. Это упрощает и удешевляет создание конечного продукта, т. е. эффективно технологически и экономически. *Типизация процессов* предполагает разработку одинаковых, типовых процессов, производственных операций для производства групп технологически однородных изделий (деталей).

Комбинирование — это объединение в одном промышленном предприятии нескольких технологически разнородных специализированных производств.

Различают три основные формы комбинирования:

- последовательное выполнение фаз обработки исходного сырья — вертикальное комбинирование (например, в текстильном производстве);

- комплексное использование сырья и материалов — горизонтальное комбинирование (например, в нефтехимической промышленности);

- использование отходов основного производства — смешанное комбинирование (например, на предприятиях деревообрабатывающей, легкой промышленности).

Комбинирование производства позволяет достичь высокого уровня непрерывности производственных процессов, сократить

длительность производственного цикла, более интенсивно использовать оборудование, расширить сырьевую базу, более эффективно использовать экономические ресурсы предприятия, уменьшить производственные отходы, снизить себестоимость продукции.

Тип производства — это комплексная характеристика технических, организационных и экономических особенностей производства, обусловленных широтой номенклатуры, регулярностью, стабильностью и объемом выпуска продукции.

Различают три типа производства:

- единичное;
- серийное;
- массовое.

Единичное производство характеризуется единичным, штучным выпуском товаров в небольшом объеме. Особенности единичного типа производства являются:

- разнообразие и непостоянность номенклатуры выпускаемых изделий;
- технологическая специализация рабочих мест;
- использование универсального оборудования;
- отсутствие постоянного закрепления рабочих на выполнении определенной операции;
- значительный объем ручных или частично механизированных операций;
- высокая трудоемкость изделий;
- высокая квалификация рабочих;
- большая длительность производственного цикла;
- значительный объем незавершенного производства.

В результате себестоимость выпускаемой продукции на единичном производстве достаточно высокая. Оно характерно для станкостроения, судостроения, производства уникального оборудования и т. д.

Серийное производство характеризуется изготовлением однородной продукции ограниченного ассортимента сериями (партиями) через определенные промежутки времени. Особенности серийного производства заключаются в следующем:

- постоянство номенклатуры однородной продукции;
- специализация рабочих мест по выполнению нескольких операций;
- применение в основном специализированного оборудования;
- незначительный объем ручных, немеханизированных, операций;
- возможность использования рабочих средней квалификации;
- незначительная продолжительность производственного цикла;
- возможность частичной автоматизации производства.

В серийном производстве себестоимость продукции снижается в основном за счет специализации рабочих мест, повышения производительности труда, эффективного использования оборудования и производственных площадей.

В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство. Серийное производство обеспечивает выпуск стандартной продукции, изделий устоявшегося типа, например технологического оборудования для отраслей пищевой промышленности, торговли.

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах в течение продолжительного времени. Особенности массового производства являются:

- небольшая номенклатура продукции;
- производство продукции в крупных объемах;
- высокий уровень специализации рабочих мест;
- применение специализированного оборудования;
- сокращение или отсутствие ручных операций;
- возможность использования рабочих невысокой квалификации;
- короткая продолжительность производственного цикла;
- возможность высокого уровня автоматизации производства.

Себестоимость продукции массового производства по сравнению с единичным и серийным производством низкая. Этот тип производства экономически возможен в условиях устойчивого спроса на продукцию. Массовое производство характерно для выпуска автомобилей, бытовой техники, продукции пищевой, текстильной промышленности, а также большинства потребительских товаров.

В таблице показаны характеристики типов производства и определяющие их факторы.

Характеристики типов производства

Определяющий фактор	Единичное производство	Серийное производство	Массовое производство
1. Номенклатура изделий	Разнообразные виды изделий	Серии, партии изделий	Одно или несколько изделий
2. Периодичность выпуска	Не повторяется	Повторяется периодически	Постоянный выпуск
3. Метод организации производства	Индивидуальный	Партионный	Поточный
4. Вид применяемого оборудования	Универсальное	Универсальное, специальное	Специальное
5. Вид технологического процесса	Маршрутная технология	Подетальная технология	Пооперационная технология
6. Квалификация рабочих	Высокая	Средняя	Низкая
7. Взаимозаменяемость рабочих	Отсутствует	Неполная	Полная
8. Себестоимость единицы продукции	Высокая	Средняя	Низкая

Методы организации производства — это совокупность способов, приемов и правил рационального сочетания основных элементов производственного процесса.

Различают следующие методы организации производства:

- индивидуальный;
- партионный;
- поточный.

Между методами организации производства и типами производства прослеживается взаимосвязь.

Индивидуальный метод организации производства применяется при единичном и мелкосерийном типе производства, когда отсутствует ритмичность повторения согласованных во времени технологических и вспомогательных операций. Этот метод предполагает отсутствие специализации рабочих мест, использование универсального оборудования, которое располагается группами по функциональному назначению.

Партионный метод организации производства применяется при серийном типе производства в условиях достаточно широкой номенклатуры выпускаемой продукции. Изготовление разных видов продукции осуществляется партиями. Партия — это определенное количество одноименных изделий. ***Партионный метод организации производства*** имеет следующие характерные черты:

- запуск в производство изделий партиями;
- обработка одновременно продукции нескольких наименований;
- закрепление за рабочим местом нескольких операций;
- широкое применение наряду со специализированным оборудованием универсального;
- использование кадров высокой квалификации и широкой специализации;
- преимущественное расположение оборудования по группам однотипных станков.

Поточный метод организации производства применяется при изготовлении одного или ограниченного наименования изделий в течение длительного времени, при этом технологические и вспомогательные операции повторяются во времени постоянно и ритмично. Рабочие места специализированы, оборудование расположено по элементам технологического процесса и полностью загружено.

Этот метод обеспечивает самую высокую производительность труда, низкую себестоимость продукции, наиболее короткий производственный цикл.

Поточная линия — это обособленное подразделение цеха, специализированное на изготовлении одного или нескольких видов изделий по одной технологии. Рабочие места на поточной линии располагаются по ходу технологического процесса и предназначены для выполнения определенных, связанных между собой операций. Наибольшее распространение поточные линии имеют в легкой, пищевой промышленности, в машиностроении.

Поточные линии подразделяются на различные виды по ряду признаков:

- *по количеству закрепленных изделий* поточные линии могут быть однопредметными или многопредметными (многодетальными). Первые характерны для предприятий массового производства, вторые применяются на предприятиях с серийным типом производства;

- *в зависимости от степени непрерывности процесса производства* различают непрерывно-поточные линии (движение изделий по операциям происходит без перерывов) и прерывно-поточные;

- *по способу поддержания ритма потока* различаются линии с регламентированным и со свободным ритмом. Линии с регламентированным ритмом типичны для непрерывно-поточного производства, причем ритм на них поддерживается с помощью конвейеров, разных видов сигнализации (звуком или светом).

Организация поточного производства характеризуется такими показателями, как такт поточной линии и ритм поточной линии.

Такт поточной линии — это промежуток времени между последовательным выпуском двух изделий на поточной линии. Такт поточной линии рассчитывается по формуле

$$\text{Такт}_{nl} = \text{ФРВ}_л / \text{ОП}_{nl},$$

где Такт_{nl} — такт поточной линии, ч/ед;

$\text{ФРВ}_л$ — фонд рабочего времени поточной линии за смену, ч;

ОП_{nl} — плановый объем производства за смену, ед.

Ритм поточной линии — это количество изделий, выпускаемых поточной линией в единицу времени. Ритм поточной линии (*Ритм_{пл}*) рассчитывается по формуле

$$\text{Ритм}_{пл} = \text{ОП}_{пл} / \text{ФРВ}_л.$$

Этот показатель является обратным такту поточной линии.

При расчете данных показателей следует учитывать особенности различных видов поточных линий. При непрерывно-поточном производстве время выполнения каждой операции должно быть синхронизировано с тактом поточной линии, т. е. кратно или равно расчетному такту поточной линии. Для этого необходимо правильно определить число рабочих мест на каждой операции. Если длительность операции равна или меньше времени такта, то число рабочих мест и единиц оборудования должно быть равно количеству операций. Если длительность операции больше времени такта, то нужно добавить несколько рабочих мест для синхронизации.

5.3. Производственная структура предприятия

Производственная структура характеризует разделение и кооперацию труда внутри предприятия, между его подразделениями. Она оказывает влияние на важнейшие экономические показатели деятельности предприятия: качество продукции, производительность труда, себестоимость продукции, эффективность использования материальных ресурсов.

Производственную структуру предприятия составляют производственные подразделения: цехи, участки, обслуживающие хозяйства и службы, системы связи между ними.

Основной структурной производственной единицей предприятия является *цех* — обособленное звено, выполняющее определенную часть производственного процесса.

Все цехи в соответствии с производственными процессами, которые в них осуществляются (см. разд. 5.1), подразделяются на следующие виды:

- основные;

- вспомогательные;
- обслуживающие.

К основным цехам относятся заготовительные, обрабатывающие и сборочные, к вспомогательным — инструментальные, ремонтные, строительно-монтажные, к обслуживающим — транспортные, складские, цехи материально-технического обслуживания. Вспомогательные и обслуживающие подразделения образуют *производственную инфраструктуру* предприятия.

По видам специализации производственная структура подразделяется на следующие типы:

- предметная;
- технологическая;
- смешанная (предметно-технологическая).

Предметная структура цехов предполагает сосредоточение в отдельных цехах части или всего производственного процесса по производству конкретного вида продукции.

Предметная структура позволяет расположить оборудование в порядке последовательности выполнения операций по ходу технологического процесса. Она упрощает формы производственной взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения деталей, предполагает единую организацию инженерно-технического обслуживания, материально-технического обеспечения и сбыта продукции, единые складские помещения, уменьшает длительность производственного цикла, что снижает расходы по производству продукции.

Разновидностью предметной структуры является *поддетальная структура* цехов, которая предполагает закрепление за каждым цехом изготовления отдельных деталей или агрегатов для производства продукции. Все детали или агрегаты затем передаются в цех сборки, где из них и собираются готовые изделия.

Технологическая специализация — это специализация на определенном технологическом процессе или на одной стадии производства, или на одном виде работ, или на определенном

виде оборудования. При этом в процессе изготовления продукции в каждом цехе используются различные технологии производства.

Организация по технологическому принципу характерна для предприятий единичного и серийного производства, которые имеют разнообразную и неустойчивую номенклатуру изготавливаемых изделий. Такой принцип формирования цехов позволяет достичь высокого уровня загрузки оборудования, быстро перестроиться на выпуск новой продукции, упрощает руководство цехом, но усложняет маршрут движения деталей, производственные взаимосвязи цехов, предполагает значительные затраты времени на переналадку оборудования, увеличивает длительность производственного цикла, объем незавершенного производства.

Смешанная (предметно-технологическая) структура характеризуется наличием цехов, организованных как по предметному, так и по технологическому принципу. К числу преимуществ такого построения производства относятся уменьшение объемов внутрицеховых перевозок, сокращение длительности производственного цикла, более высокий уровень загрузки оборудования, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции.

Производственная структура предприятия отражает характер разделения труда, а также определяет формы и методы кооперации между участками и цехами.

Первичным звеном организации производства является рабочее место. *Рабочим местом* называется неделимое в организационном отношении (в данных конкретных условиях) звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной операции, оснащенное оборудованием и организационно-техническими средствами.

В зависимости **от особенностей производственного процесса и характера выполняемой работы** рабочее место может быть следующих видов:

- простое;
- многостаночное;
- коллективное;
- стационарное;
- подвижное;
- пространственное.

Простым называется рабочее место, на котором один работник обслуживает одно оборудование и выполняет одну операцию.

Многостаночное рабочее место — это обслуживание одним работником одновременно несколько видов оборудования.

Коллективное рабочее место — обслуживание одного оборудования несколькими рабочими.

Стационарное рабочее место неподвижно, расположено на закрепленной производственной площади и оснащено стационарными машинами, механизмами, инструментами и другими средствами труда.

Подвижное рабочее место не имеет закрепленной производственной площади и само продвигается к месту расположения предметов труда. Например, буровая машина.

Пространственное рабочее место — предполагает выполнение работником своих производственных функций на определенном пространстве (производственной площади, закрепленной территории).

По уровню специализации рабочие места подразделяются на специализированные (за рабочим местом закрепляется выполнение трех-пяти деталиеопераций) и универсальные (закрепление деталиеопераций отсутствует или их число достаточно велико, например больше 20).

Рабочие места являются первичными звеньями, исходя из наличия и состава которых строится вся производственная структура предприятия. Несколько связанных между собой рабочих мест образуют бригады, рабочие группы, участки, которые в свою очередь объединяются в цехи, отделы, лаборатории, формирующие предприятие.

Производственные структуры предприятий отличаются большим разнообразием и формируются под влиянием следующих факторов:

- отраслевой принадлежности предприятия, т. е. номенклатуры выпускаемой продукции, ее конструктивных особенностей, используемых материалов, назначения выпускаемой продукции и т. д.;
- масштабов производства;
- типа производства, уровня его специализации и кооперирования;
- состава оборудования — универсальное, специальное, конвейерные или автоматические линии;
- научно-технического уровня производства и др.

Основными путями совершенствования производственной структуры являются:

- укрупнение предприятий и цехов, что позволит в большем масштабе внедрять новую высокопроизводительную технику, постоянно совершенствовать технологию, улучшать организацию производства;
- развитие специализации, кооперирования и комбинирования производства;
- соблюдение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами;
- обеспечение пропорциональности между всеми частями предприятия;
- унификация и стандартизация технологических процессов и оборудования.

5.4. Организационная структура управления предприятием

Под *организационной структурой* управления предприятием понимается состав (перечень) отделов, служб, подразделений в аппарате управления предприятием, характер

соподчиненности, взаимодействия, координационные и информационные связи, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям.

Основой для построения организационной структуры управления предприятием является его производственная структура. В организационной структуре управления предприятием условно можно выделить следующие подсистемы:

- организация процессов производства;
- технологическая подготовка нового производства;
- технический контроль качества продукции и работ;
- обслуживание основного производства;
- управление производством и реализацией продукции;
- управление персоналом;
- экономические и финансовые службы и др.

Функциональные связи и возможные способы их распределения между подразделениями и работниками многообразны, что и определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством.

В современных условиях **основными видами организационных структур** управления являются:

- линейная,
- линейно-штабная;
- функциональная;
- линейно-функциональная;
- дивизиональная;
- матричная (проектная).

Линейная организационная структура управления характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, осуществляющий все функции управления и руководство подчиненными работниками. То есть в основе линейной организационной структуры предприятия лежит принцип единоначалия, в соответствии с которым каждый сотрудник имеет только одного непосредственного руководителя. Решение передается по цепочке сверху вниз, что формирует иерархию конкретного предприятия. Высший руководитель организации

связан с каждым из нижестоящих сотрудников единственной цепочкой подчинения, проходящей через соответствующие промежуточные уровни управления (рисунок 5.1).

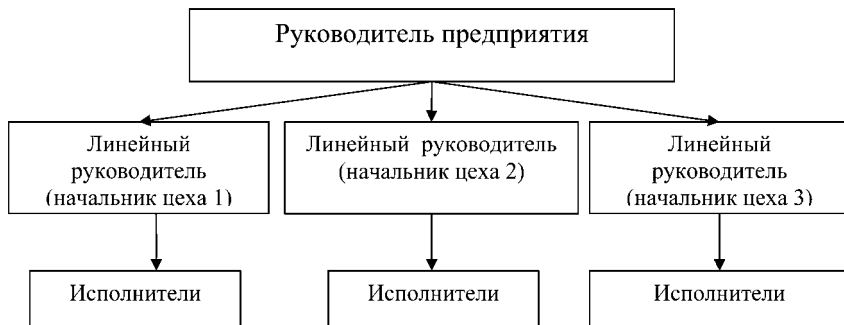


Рисунок 5.1 — Линейная структура управления

Для линейной организационной структуры управления характерна вертикаль: высший руководитель — линейный руководитель подразделения — исполнители, т. е. имеются только вертикальные связи. Эта структура строится без выделения функций.

Основные преимущества линейной организационной структуры управления:

- оперативность управления;
- четкая система взаимных связей функций и подразделений;
- четкая система единоначалия — один руководитель сосредоточивает в своих руках руководство всеми процессами, имеющими общую цель.

Основные недостатки линейной организационной структуры управления:

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования;
- высокая централизация управления;
- большое число руководителей;

- высокая загрузка руководителей;
- зависимость результатов работы предприятия от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Линейная организационная структура управления применяется и эффективна на небольших предприятиях с несложной технологией и минимальной специализацией.

Линейно-штабная организационная структура управления аналогична линейной, но управление сосредоточено в штабе (рисунок 5.2). *Штаб* — это группа работников, которые осуществляют сбор информации, ее анализ, выполняют консультационные работы и по поручению руководителя разрабатывают проекты необходимых распорядительных документов.



Рисунок 5.2 — Линейно-штабная структура управления

Основные преимущества линейно-штабной организационной структуры управления:

- возможность более глубокой, чем в линейной, разработки стратегических вопросов;
- некоторая разгрузка высших руководителей;
- возможность привлечения внешних консультантов и экспертов и т. п.

Основным недостатком линейно-штабной организационной структуры управления является отсутствие ответственности штабных специалистов за конечный результат.

Рост масштабов и сложности производства, сопровождающийся углублением разделения труда, специализацией управ-

ления, приводит к использованию функциональной организационной структуры управления.

Функциональная организационная структура управления предполагает формирование отдельных подразделений в аппарате управления по направлениям деятельности. Руководителями этих подразделений назначаются специалисты, наиболее квалифицированные в соответствующей области (рисунок 5.3).



Рисунок 5.3 — Функциональная структура управления

Эта структура стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий в функциональных областях, улучшает координацию деятельности.

Для нее характерна вертикаль управления: руководитель — функциональные руководители (производство, маркетинг, финансы) — исполнители, т. е. присутствуют вертикальные и межуровневые связи.

Основные преимущества функциональной организационной структуры управления:

- прямое воздействие специалистов на производство;
- высокий уровень специализации управления;
- повышение качества принимаемых решений;
- возможность управлять многоцелевой и многопрофильной деятельностью.

К основным недостаткам функциональной организационной структуры управления относятся:

- сложность и неэкономичность, так как много подразделений, а следовательно, и каналов управления;
- недостаточная гибкость;
- плохая координация действий функциональных подразделений;
- низкая скорость принятия управленческих решений;
- отсутствие ответственности функциональных руководителей за конечный результат работы предприятия.

Функциональную организационную структуру управления целесообразно использовать на тех предприятиях, которые выпускают относительно ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач.

На практике обычно используется *линейно-функциональная организационная структура управления*, предусматривающая создание при основных звеньях линейной структуры управления функциональных подразделений (рисунок 5.4).

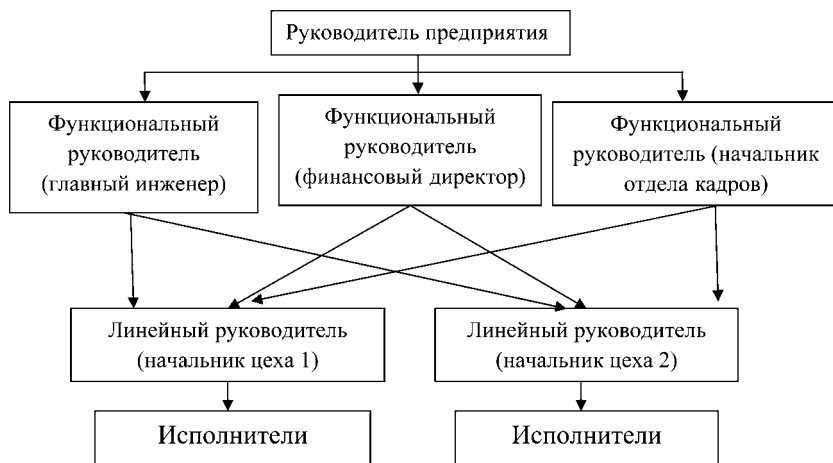


Рисунок 5.4 — Линейно-функциональная структура управления

Линейно-функциональная организационная структура управления сочетает достоинства как линейной, так и функциональной структур управления.

К недостаткам линейно-функциональной организационной структуры управления относятся:

- отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия между производственными подразделениями на горизонтальном уровне;
- длительность прохождения и выполнения управленческих команд и процедур;
- возможность конфликтов между функциональными подразделениями и др.

Дивизиональная организационная структура управления предполагает выделение относительно обособленных и наделенных большими правами в осуществлении своей деятельности структурных подразделений, называемых дивизионами.

Дивизион создается по одному из критериев:

- по выпускаемой продукции (услугам и работам);
- ориентации на определенные группы покупателей;
- обслуживаемым географическим регионам;
- нескольким рынкам или крупным группам потребителей;
- видам продукции и регионам, где они продаются;
- регионам и видам продукции.

Различные типы дивизиональной структуры имеют одну и ту же цель — обеспечить оперативную реакцию на изменение факторов внешней среды. Например, продуктовая структура управления позволяет разработать и внедрить в производство новые виды продукции в условиях конкуренции.

Дивизиональная организационная структура управления создает в рамках предприятия условия для частичной децентрализации процесса принятия решений и перенесения ответственности за получение прибыли на дивизионы (рисунок 5.5).

Основные преимущества дивизиональной организационной структуры управления:

- обеспечивает управление многопрофильными предприятиями с большой численностью сотрудников и территориально удаленными подразделениями;

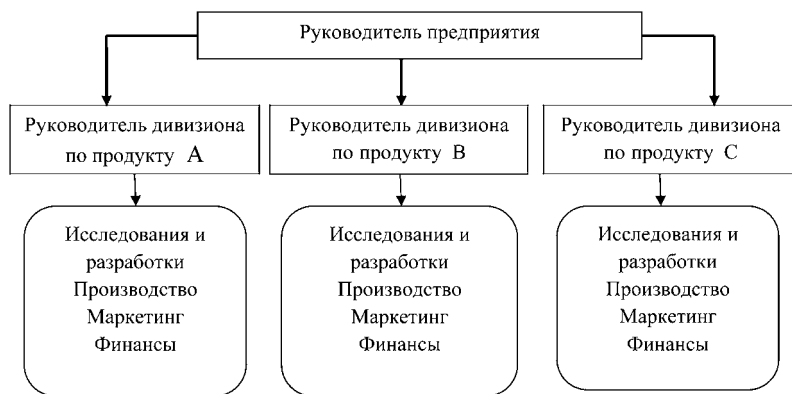


Рисунок 5.5 — Дивизиональная (продуктовая) организационная структура управления

- более гибкая и быстрая реакция на изменения внешней среды;
- дивизионы становятся «центрами получения прибыли»;
- более тесная связь производства с потребителями.

Основные недостатки дивизиональной организационной структуры управления:

- большое количество «этажей» управленческой вертикали;
- разобщенность дивизионов подразделений от дивизионов головного предприятия;
- основные управленческие связи — вертикальные, поэтому остаются общие для иерархических структур недостатки: волокита, недостаточно четкое взаимодействие подразделений при решении вопросов, перегруженность управленцев и т. д.;
- дублирование функций на разных «этажах», что приводит к высоким затратам на содержание управленческой структуры;
- в дивизионах, как правило, сохраняется линейная или линейно-штабная структура управления со всеми их недостатками.

Матричная (проектная) организационная структура управления создается на основе совмещения двух видов структур: линейной и дивизиональной. Общие указания исполнителям

даются линейными руководителями, а особые инструкции — руководителями дивизионов, осуществляющих определенный проект (рисунок 5.6).

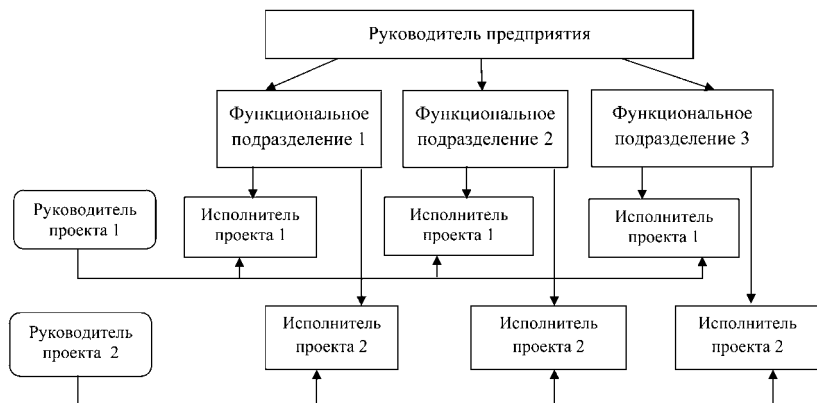


Рисунок 5.6 — Матричная (проектная) организационная структура управления

Таким образом, отличительной особенностью матричной организационной структуры управления является наличие у работников двух руководителей, обладающих равными правами. Исполнитель подчиняется руководителю функциональной службы и руководителю проекта, который наделен определенными полномочиями в рамках осуществления данного проекта.

Основные преимущества матричной организационной структуры управления:

- четкая ориентация на цели проекта;
- более эффективное текущее управление проектом;
- более эффективное использование квалификации персонала предприятия;
- усиление контроля за выполнением отдельных задач и этапов проекта;
- сокращение времени принятия управленческих решений, так как созданы горизонтальные коммуникации и единый центр принятия решений.

Основные недостатки матричной организационной структуры управления:

- двойное подчинение исполнителей проектов;
- сложность информационных связей;
- высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам работников, участвующих в выполнении проекта;
- возможность конфликтных ситуаций между руководителями подразделений и проектов.

Данный вид структуры управления применяется на крупных предприятиях, продукция которых имеет относительно короткий жизненный цикл и часто меняется в связи с научно-техническим развитием отрасли или требует широких научных исследований и технических разработок.

На практике ни одна из перечисленных структур управления в чистом виде не применяется, за исключением линейной, и то лишь на малых предприятиях. На подавляющем большинстве из них используется смешанный тип управления.

Построение организационных структур управления осуществляется с учетом конкретных условий деятельности предприятия: масштабов деятельности, вида выпускаемой продукции, характера производства, сферы деятельности (местный, национальный, внешний рынок), квалификации работников, автоматизации управленческих работ и т. д.

Разработка организационной структуры управления включает в себя следующие этапы:

- установление целей и задач деятельности предприятия;
- определение функций, осуществляемых предприятием для достижения поставленных целей (общее руководство, планирование, финансы, финансовый контроль, управленческий и бухгалтерский учет, управление персоналом, маркетинг, закупки и сбыт, производство);
- группировка и (или) взаимоувязка функций;
- выявление структурных подразделений, отвечающих за реализацию конкретных функций;
- анализ, планирование и описание всех основных видов работ;

- составление программы набора и обучения персонала для новых подразделений.

Организационная структура управления должна отвечать следующим требованиям:

- обеспечивать оперативность управления;
- иметь минимальное в конкретных условиях количество уровней управления и рациональные связи между органами управления;
- быть экономичной.

Разработка новых видов продукции в условиях обостряющейся конкуренции, интенсивное внедрение современных техники и технологий, развитие новых методов организации производства требуют постоянного совершенствования организационных структур управления.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под организацией производства?
2. Что понимается под производственным процессом?
3. Назовите принципы организации производственного процесса на предприятии.
4. Что понимается под производственным циклом?
5. Какие факторы влияют на продолжительность производственного цикла?
6. Какое экономическое значение имеет продолжительность производственного цикла?
7. Каковы формы общественной организации производства?
8. В чем сущность концентрации производства?
9. Почему взаимосвязаны специализация и кооперирование производства?
10. Каковы формы специализации производства?
11. В чем заключается комбинирование производства?
12. Каковы формы комбинирования производства?
13. Какие различают типы производства?
14. Что понимается под производственной структурой предприятия?

15. Какие факторы определяют производственную структуру предприятия?

16. Что представляет собой производственный участок, рабочее место?

17. Что понимается под производственной инфраструктурой предприятия?

18. Что понимается под организационной структурой предприятия?

19. Каким требованиям должна отвечать организационная структура управления на предприятии?

20. Почему необходимо совершенствовать организационную структуру управления?

Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

6.1. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Любое предприятие можно рассматривать как сложную социально-экономическую систему, имеющую внутреннюю структуру, функционирующую в постоянном взаимодействии с внешней средой.

Социальной системой предприятие является потому, что создается людьми для удовлетворения конкретных потребностей общества и управляется людьми, обладающими определенными личностными особенностями. Экономической системой предприятие является потому, что в результате использования экономических ресурсов и реализации продукции, товаров обеспечивается непрерывность воспроизводства общественного продукта.

Рассматривая предприятие как систему, необходимо выделить в ней объект и субъект воздействия. Объектом воздействия в системе предприятия выступает совокупность материальных условий, производственных, организационных процессов, отношений между работниками при выполнении предприятием своих функций. Субъектом является аппарат управления, который посредством различных форм и методов воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта.

Как открытая социально-экономическая система предприятие постоянно взаимодействует с внешней средой. Ре-

зультаты деятельности предприятий в значительной степени определяются факторами внешней среды. Знание этой среды и умение реагировать на ее изменения имеет большое значение для стратегического планирования, выработки политики предприятия, для обеспечения текущей деятельности информацией и наилучшего выполнения функций предприятия. Для сохранения конкурентоспособности предприятия в условиях рыночной экономики должны приспосабливаться к внешней среде.

Внешняя среда предприятия состоит из двух сфер — рабочей среды и общей.

Рабочая среда включает тех участников рынка, с которыми у предприятия есть непосредственные контакты или которые оказывают на предприятие прямое воздействие. Это поставщики экономических ресурсов, товаров, наемные работники, банки, страховые компании, финансовые, торговые, маркетинговые посредники, покупатели товаров, услуг, государственные органы (налоговые, таможенные, антимонопольные, органы санитарно-эпидемиологического надзора и др.). К элементам рабочей среды относятся также конкурирующие организации, так называемые контактные аудитории, — средства массовой информации, общественные организации, которые оказывают существенное влияние на формирование благоприятного или неблагоприятного облика предприятия.

Результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия во многом формируются в процессе экономических отношений, контактов с агентами рабочей среды.

Общая среда представляет собой совокупность факторов, которые не связаны с предприятием прямо, но оказывают косвенное влияние на его деятельность. Это условия и факторы, общие для всех предприятий.

В составе общей среды большое значение имеют экономические факторы: состояние экономики, темпы экономического роста, темпы инфляции, занятость населения, развитие рынков и рыночной инфраструктуры, покупательная способность населения, развитие предпринимательства, уровень конкуренции в

сфере производства товаров и торговли. Кроме того, общая среда включает технологические, социальные и политико-правовые факторы.

К технологическим факторам относятся достижения научно-технического прогресса, появление принципиально новых видов техники и технологий. Изменения в организации и технологиях производства могут привести к новой расстановке конкурентных сил, поэтому предприятия должны отслеживать технологические факторы, постоянно учитывать их в процессе принятия управленческих решений, развивать инновационную деятельность.

Социальные факторы имеют очень большое значение. Изменения в социальной структуре общества, демографическая ситуация, дифференциация доходов по социальным группам населения, пенсионное обеспечение, развитие жилищного строительства — это факторы, которые во многом определяют спрос населения на товары и услуги. Предприятия изучают социальные факторы внешней среды для того, чтобы выработать стратегию развития.

Политико-правовые факторы включают стабильность государственной экономической и социальной политики, систему государственного регулирования деятельности предприятий, развитие международных связей. Политико-правовые факторы тесно связаны с экономическими, так как влияют на формирование инвестиционного климата, развитие внешнеторговых отношений, развитие предпринимательства.

Изучение внешней среды, прогнозирование изменений факторов внешней среды, регулирующих воздействия со стороны государства, помогают выявить возможные угрозы, риски для предприятия в будущем или, наоборот, благоприятные возможности развития.

Как социально-экономическая система предприятие обладает внутренней средой.

Внутренняя среда предприятия формируется под влиянием факторов внешней среды, государственного регулирования, а

также принятия множества управленческих решений внутри самого предприятия с целью достижения наилучших результатов хозяйственно-финансовой деятельности. Внутренняя среда находится под непосредственным контролем руководителей предприятия и специалистов аппарата управления.

Внутренняя среда предприятия включает следующие элементы:

- материальные ресурсы, формирующие материально-техническую базу предприятия;
- финансовые ресурсы;
- трудовые ресурсы, систему управления персоналом;
- информационные ресурсы;
- технологии — способы преобразования ресурсов в результаты деятельности предприятий — и соответствующую им производственную структуру;
- организационную структуру управления, соответствующую организационно-правовой форме предприятия и целям эффективного хозяйствования;
- систему коллективных ценностей, традиций, норм поведения, что составляет в совокупности корпоративную культуру.

Внутренняя среда предприятия во многом определяет эффективность хозяйственно-финансовой деятельности. Анализ внутренней среды, выявление сильных и слабых сторон предприятия имеют большое значение для определения перспектив его развития.

6.2. Сущность и основные элементы экономического механизма функционирования предприятия

Экономический механизм функционирования предприятия представляет собой совокупность организационных и экономических форм и методов воздействия на хозяйственно-финансовую деятельность для достижения поставленных целей, обеспечения устойчивого эффективного развития.

Побудительным мотивом деятельности людей и организаций в условиях рыночной экономики является экономический интерес, который находит выражение в экономической выгоде, принимающей различные формы. Для собственника, предпринимателя выгода состоит в наращивании рыночной стоимости предприятия, получении прибыли, для работника — в своевременной и обоснованной оплате труда, для членов некоммерческих организаций — в удовлетворении потребностей в благах, получение которых является целью создания этих организаций. Экономический механизм функционирования предприятия должен обеспечивать сочетание интересов всех участников хозяйственной деятельности — собственников, руководителей предприятий, работников.

Экономический механизм функционирования предприятия должен быть ориентирован на достижение стратегических целей развития. Основной целью любого предприятия является обеспечение устойчивого развития, усиление конкурентных позиций на рынке. Исходя из этой цели, механизм функционирования предприятия должен способствовать решению следующих задач:

- формирование условий для наиболее полного удовлетворения спроса покупателей на свою продукцию (услуги) в рамках выбранного сегмента рынка. Для решения этой задачи необходимы изучение рынка, разработка эффективной товарной и ценовой политики;
- обеспечение экономичности хозяйственно-финансовой деятельности. Эта задача решается на основе минимизации затрат трудовых, материальных, финансовых ресурсов на организацию производственных процессов, на осуществление коммерческих операций, выполнение функций управления предприятием;
- максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и обеспечение эффективного ее использования. Эта задача решается на основе наращивания объемов деятельности предприятия через проведение эффективной ценовой и амортизационной политики, налогового планирования,

оптимизации соотношения капитализируемой и потребляемой частей прибыли;

- минимизация уровня хозяйственных рисков, связанных с деятельностью предприятия. Для решения этой задачи необходимо эффективное управление коммерческими, финансовыми, инвестиционными и другими рисками. Минимизация рисков обеспечивает стабильность развития и предсказуемость результатов деятельности;

- обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача реализуется на основе высокой инвестиционной активности, способности предприятия эффективно аккумулировать собственные финансовые ресурсы для обеспечения прироста активов во всех их формах, повышения финансовой устойчивости предприятия. На возрастание рыночной стоимости предприятия влияют завоеванные позиции на рынке, деловая репутация, квалификация персонала, технологии ведения хозяйственной деятельности и управления.

Сущность экономического механизма функционирования предприятия определяется составляющими его звеньями, структурными элементами. В составе экономического механизма функционирования выделяют следующие основные звенья, представленные на рисунке 6.1.



Рисунок 6.1 — Звенья экономического механизма функционирования предприятия

Механизм рыночного регулирования деятельности предприятия. Этот механизм отчетливо проявляется на рынке товаров и услуг в разрезе отдельных его сегментов. Спрос и предложение обуславливают формирование цен на товары,

определяют для предприятий возможности нахождения новой рыночной ниши или расширения объемов деятельности в рамках действующего сегмента рынка. Под влиянием конъюнктуры рынка формируется система хозяйственных связей с поставщиками сырья и покупателями готовой продукции. Кроме того, деятельность предприятий связана с проявлением рыночного механизма регулирования на финансовом рынке, рынке факторов производства, рынке труда. Так, спрос и предложение на финансовом рынке влияют на формирование ставки процента, определяют доступность кредитных ресурсов, выявляют среднюю норму доходности капитала. Спрос и предложение на рынке труда влияют на формирование заработной платы работников.

Рыночный механизм побуждает предприятия руководствоваться коммерческим расчетом в принятии управленческих решений. *Коммерческий расчет* — это совокупность принципов обоснования экономической целесообразности отдельных операций и всего предпринимательского дела (создания предприятия, приобретения оборудования, совершения сделки). Основные принципы коммерческого расчета — окупаемость затрат, рентабельность, сохранение своего места на рынке, обеспечение конкурентоспособности предприятия.

Механизм государственного регулирования деятельности предприятия. Задачами государственного регулирования деятельности предприятий являются:

- обеспечение баланса интересов хозяйствующих субъектов;
- регламентация прав и обязанностей участников рынка;
- правовая защита имущественных отношений предприятий;
- формирование конкурентной среды, разработка антимонопольной политики;
- стимулирование деловой активности предприятий;
- эффективный контроль соблюдения предприятиями требований законов, нормативных актов.

Государственное регулирование деятельности предприятий осуществляется разнообразными методами:

- правовыми — через создание законодательной, нормативной базы, регулирующей деятельность предприятий;
- финансово-экономическими — посредством использования системы налогов, льгот, дотаций, кредитной политики, таможенной политики, разработки государственных программ стимулирования развития отдельных отраслей и видов деятельности и др.;
- социальными — на основе защиты прав работников предприятий, обеспечения гарантий в области социально-трудовых отношений, регулирования занятости, оплаты труда, а также на основе системы технического регулирования, стандартизации, сертификации товаров и услуг в целях защиты прав потребителей.

В системе законов основу составляет Конституция РФ, которая закрепляет права граждан и регулирует отношения собственности. Особое место в законодательстве занимают ГК РФ, НК РФ, ТК РФ, являющиеся исходной базой для формирования отдельных законов и нормативных актов в области регулирования различных аспектов деятельности предприятий. Следующий уровень — законы РФ, касающиеся вопросов функционирования предприятий различных организационно-правовых форм, регулирования отдельных видов деятельности предприятий, их экономических отношений (например, «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О защите прав потребителей», «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О техническом регулировании», «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и др.). На основе законов Президентом РФ и Правительством РФ издаются правовые акты в области финансовой, банковской, внешнеэкономической, таможенной, инвестиционной деятельности, в области регулирования налогообложения, ценообразования и др.

Практическая реализация государственного регулирования деятельности предприятий осуществляется через федеральные и территориальные исполнительные органы: Министерство экономического развития РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство финансов РФ и другие органы государственного управления в пределах их компетенции.

Принятие управленческих решений на предприятии происходит в рамках действующих государственных законов и других нормативно-правовых актов с учетом региональных аспектов регулирования отдельных видов деятельности.

Внутренний механизм управления деятельностью предприятия. Этот механизм формируется в рамках самого предприятия и включает следующие основные элементы:

- выбор организационно-правовой формы предприятия;
- построение организационной структуры предприятия;
- построение системы внутреннего регулирования хозяйственно-финансовой деятельности;
- планирование;
- ценообразование;
- управление качеством;
- экономическое стимулирование труда;
- инновационную деятельность;
- инвестиционную деятельность;
- организацию контроля управленческих решений;
- использование форм внешней поддержки хозяйственно-финансовой деятельности.

Выбор организационно-правовой формы имеет большое значение при создании предприятия. Этот выбор определяется рядом общих и индивидуальных факторов. Такими факторами являются: намечаемые объемы хозяйственной деятельности и темпы развития предприятия в перспективе, капиталоемкость того или иного вида деятельности на конкретном рынке, возможность получения предприятием налоговых и иных льгот, имеющийся стартовый капитал, предполагаемые способы мобилизации дополнительных финансовых ресурсов, отношение

предпринимателя к высоким хозяйственным и финансовым рискам и др.

Построение организационной структуры предприятия. Организационная структура — это состав и соотношение входящих в состав предприятия структурных подразделений, выделяемых по критериям производственных, организационных и управленческих процессов. Организационная структура предприятия включает производственную и организационную структуру управления, устанавливает взаимосвязи между ними. Построение организационной структуры управления должно обеспечивать гибкость и быстроту принятия и осуществления решений, эффективную работу всего предприятия.

Построение системы внутреннего регулирования деятельности предприятия на основе создания регламентирующих документов. Так, многие аспекты управления деятельностью предприятия регламентируются его уставом, положениями о структурных подразделениях. Регулирующий характер носит принятая предприятием учетная политика, утвержденная система внутренних нормативов и требований к организации отдельных хозяйственных процессов. Наличие внутреннего механизма регулирования отдельных сторон деятельности предприятия способствует повышению эффективности управления.

Планирование — основная функция управления предприятием. В современных условиях предприятия самостоятельно ставят перед собой цели, определяют виды, объемы хозяйственной деятельности. Планирование позволяет выработать стратегию и тактику поведения предприятия на рынке, обеспечить эффективное использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов, технологий, земли.

Ценообразование на предприятии осуществляется под влиянием рынка, спроса и предложения. Однако чисто конкурентных рынков очень мало, в большинстве случаев имеет место монополистическая конкуренция. Поэтому предприятия вырабатывают ценовую политику. Цена должна стимулировать продажи.

Высокие цены тормозят наращивание объемов производства, затрудняют реализацию отдельных товаров, низкие — могут привести к убыткам. Правильно выбранная политика цен обеспечивает развитие хозяйственной деятельности и укрепление конкурентоспособности предприятия.

Управление качеством предполагает постоянный, планомерный процесс воздействия на факторы и условия, обеспечивающие высокое качество работы предприятия — качество товаров, услуг, организационных процессов, качество работы персонала. Особое значение в условиях конкуренции имеет качество продукции, выполнения работ, оказания услуг. Качество продукции — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Достижение высокого качества продукции базируется на качестве используемых ресурсов, технологий производства и управления.

Экономическое стимулирование труда — важный элемент управления эффективностью работы. Предприятия самостоятельно выбирают формы и системы оплаты труда, устанавливают размеры должностных окладов, расценки оплаты труда, показатели и размеры премирования. При этом решается задача мотивации труда, повышения его производительности, гармонизации интересов собственников предприятия, управленческого персонала и работников.

Инновационная деятельность — это деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях совершенствования продукции предприятия, организации и технологии производства, управления. В современной экономике инновации становятся основополагающим фактором экономического роста, лучшим средством укрепления конкурентоспособности предприятия. В связи с этим в механизме хозяйствования на предприятии инновационной составляющей принадлежит особая роль. Инновации способны изменить не только научно-технологический уровень хозяйствования, качество работы, но и организацию, управление предприятием, мотивацию труда.

Инвестиционная деятельность — это процесс вложения средств в новые проекты и совокупность действий по их реализации. Инвестиционная деятельность предприятия обусловлена необходимостью обновления материально-технической базы, наращивания объемов производства, улучшения качества продукции, освоения новых видов продукции, новых направлений бизнеса. Выработывая инвестиционную политику, предприятие решает не только текущие, но и перспективные задачи повышения результативности деятельности, повышения конкурентоспособности.

Организация контроля управленческих решений имеет особое значение в составе внутреннего механизма управления деятельностью предприятия, так как именно контроль в значительной степени определяет эффективность всей системы управления. Система контроля базируется на мониторинге хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и тесно связана с анализом, управленческим учетом, текущим планированием. Контроль позволяет своевременно обнаруживать отклонения от плановых показателей, выявлять неиспользованные резервы улучшения работы, предупреждать возможные диспропорции в развитии предприятия.

Использование форм внешней поддержки хозяйственно-финансовой деятельности часто необходимо для достижения предприятием стратегических и текущих целей развития. Внешняя поддержка включает: государственные и другие внешние формы финансирования или предоставления льгот предприятию (например, в рамках государственных и региональных программ поддержки малого предпринимательства), кредитование, лизинг, страхование и др.

Все звенья и элементы механизма функционирования предприятия тесно связаны между собой и влияют друг на друга. Так, внутренний механизм управления деятельностью предприятия строится с учетом рыночных условий и действующего государственного регулирования. Планирование деятельности предприятия связано с ценообразованием, инновационной дея-

тельностью, использованием механизмов внешней поддержки, организацией контроля, стимулированием труда.

Экономический механизм должен постоянно совершенствоваться, изменяться под влиянием меняющихся условий внешней среды и изменений в деятельности самого предприятия.

6.3. Планирование деятельности предприятия

Важнейшим звеном управления деятельностью предприятия является планирование. В общем виде планирование — это совокупность действий по определению целей развития хозяйствующего субъекта и путей их достижения.

В условиях неопределенности и динамичности внешней среды предприятия вынуждены постоянно анализировать угрозы и возможности развития, прогнозировать рыночную ситуацию, выбирать и корректировать цели деятельности и способы их реализации. Гибкость в управлении, способность быстро перестраиваться, не упускать новые возможности, открываемые рынком и нововведениями, умение видеть перспективы развития — все это в настоящее время становится главным условием укрепления конкурентоспособности предприятия. Ориентация на потребительский спрос, проведение маневренной научно-технической инновационной политики стали основополагающими принципами управления развитием предприятий. В связи с этим существенно возрастает роль планирования.

Планирование создает для предприятий следующие преимущества:

- подготавливает предприятие к изменениям во внешней среде, т. е. делает возможным использование будущих благоприятных условий, снижает риски, связанные с возможными угрозами;
- улучшает координацию действий внутри предприятия;
- улучшает обеспечение предприятия необходимой информацией;

- способствует рациональному распределению ресурсов;
- формирует обязанности и ответственность работников;
- создает предпосылки для повышения квалификации персонала;
- улучшает контроль.

Однако возможности планирования в организациях в условиях рыночной экономики ограничены рядом объективных и субъективных причин. Наиболее важные из них приведены ниже.

Неопределенность рыночной среды. Предприятия не в состоянии предугадать все изменения, которые могут произойти в рыночной среде. Планирование является инструментом преодоления неопределенности, осуществления контроля над внешней средой.

Издержки планирования. Предел планирования определяется также величиной издержек, затрачиваемых на организацию и осуществление планирования, исследование рынка, привлечение специалистов. Минимальный результат планирования — недопущение грубых ошибок в экономической деятельности, т. е. предвидение неблагоприятных обстоятельств будущего, уход от них или их устранение. Если средства, затраченные на планирование, привели к такому результату, это считается вполне достаточным. Любые дополнительные средства должны быть затрачены только в том случае, если они создадут дополнительный положительный эффект. Таким образом, минимальные затраты на планирование должны обеспечить стабильность работы хозяйствующего субъекта, а любые дополнительные затраты — обеспечить рост, развитие.

Масштабы деятельности. Объемы деятельности организаций могут ограничивать или расширять возможности планирования. Крупные организации имеют некоторые преимущества: наличие финансовых средств, возможность заниматься научными исследованиями, иметь специальные службы изучения и прогнозирования рынка, как правило, наличие квалифицированного персонала или специалистов со стороны. Небольшим

предприятиям сложно проводить широкомасштабную плановую работу. Они в меньшей мере, чем крупные предприятия, могут контролировать внешнюю среду. Однако такие предприятия также должны планировать свою деятельность.

Для практической реализации планирования как процесса важным является соблюдение определенных принципов.

Принципы планирования определяют содержание плановой деятельности, правила осуществления процесса планирования. Основными принципами планирования являются:

1. *Принцип единства (системности)*. Понятие системы означает существование совокупности элементов, взаимосвязи между ними, наличие единого направления развития элементов системы. Планы развития всех структурных подразделений в рамках организации должны представлять собой взаимосвязанную систему, имеющую единую направленность.

2. *Принцип комплексности* предполагает отражение в планах всех направлений хозяйственно-финансовой деятельности организации во взаимосвязи. Этот принцип особенно важен для организаций, осуществляющих разнообразные виды деятельности, имеющих многопрофильное хозяйство.

3. *Принцип непрерывности* предполагает скользящий характер планирования. Планы должны непрерывно приходить на смену друг другу, долгосрочные планы должны уточняться в ходе реализации текущих планов, планирование должно быть постоянным.

4. *Принцип гибкости* связан с принципом непрерывности и заключается в придании плану и процессу планирования способности меняться, адаптироваться к изменениям внешней среды. Изменяется не только внешняя среда, но и представления организации о своих возможностях и целях. Для осуществления принципа гибкости планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить изменения, поэтому необходимы резервы.

5. *Принцип выделения приоритетных направлений развития*, т. е. определения в планах ведущих звеньев, которые требуют первоочередного выделения средств для достижения

наибольшей эффективности всей хозяйственно-финансовой деятельности.

6. *Принцип участия* предполагает вовлечение в планирование всех возможных участников процесса функционирования предприятия. В разработке, обсуждении проекта плана, контроле его выполнения должны участвовать руководители, специалисты, трудовые коллективы. Принцип участия имеет очень большое значение. Во-первых, каждый из участников планирования более глубоко вникает в задачи предприятия, получает больше информации о различных сторонах его деятельности. Во-вторых, личное участие всех работников предприятия, в том числе и рядовых, в процессе планирования приводит к тому, что планы предприятия становятся личными планами работающих, участие в достижении целей предприятия усиливает мотивацию труда, способствует объединению интересов членов коллектива. В-третьих, принцип участия способствует повышению квалификации работников, появлению у них новых навыков, знаний, расширению их личных возможностей. Следовательно, предприятие получает дополнительные ресурсы для решения своих будущих задач.

Разработка планов предполагает использование *системы показателей*, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных характеристик деятельности предприятия. При построении системы плановых показателей необходимо учитывать несколько моментов. Во-первых, показатели должны отражать цели, задачи развития предприятия. Во-вторых, система плановых показателей должна охватывать все стороны деятельности предприятия, тем самым обеспечивая реализацию на практике принципа комплексности в планировании. Так, наряду с показателями, характеризующими конечные результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, — объем реализованной продукции, прибыль, необходимо планировать показатели, характеризующие ресурсное обеспечение, формирование доходов и расходов и др.

По содержанию и форме проявления различают следующие **виды планирования и виды планов.**

1. **С точки зрения обязательности плановых заданий** — директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер. В рыночной экономике директивное планирование может использоваться как средство решения задач, имеющих общенациональное значение (охрана окружающей среды, оборона и др.). Предприятия используют директивное планирование в процессе текущего управления, при принятии решений о конкретных действиях.

Индикативное планирование носит направляющий, регулирующий, рекомендательный характер. Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего используется на макроуровне. Государство с помощью экономических регуляторов определяет направления развития отраслей и сфер экономики, при этом воздействие на предприятия осуществляется через формирование правовой среды, принятие федеральных, региональных программ развития, выработку определенной налоговой, таможенной, инвестиционной политики и др.

Предприятия используют индикативное планирование при разработке перспективных планов.

Индикативное и директивное планирование дополняют друг друга и должны быть органически связаны.

2. **В зависимости от срока, на который разрабатываются планы, и степени детализации плановых расчетов** различают долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное планирование.

Долгосрочное (перспективное) планирование охватывает период в пять и более лет. Такие планы предназначены для определения долгосрочной стратегии организации, включая социальное, экономическое, научно-техническое развитие. Перспективное планирование следует отличать от прогнозирования. *Прогнозирование* — это предвидение, которое строится на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта в будущем. Прогнозирование выступает как один из этапов перспективного планирования; оно позволяет

моделировать различные варианты, сценарии развития планируемого процесса. Однако в ряде случаев прогнозирование может выступать как самостоятельная функция управления, например разработка прогнозов социально-экономического развития регионов. Эти прогнозы учитываются хозяйствующими субъектами при планировании своей деятельности. Одновременно хозяйствующие субъекты при составлении планов могут прогнозировать объемы продаж и долю рынка, поведение основных конкурентов, научно-технические разработки, риски и др.

Среднесрочное планирование осуществляется на период от одного года до пяти лет.

Краткосрочное планирование охватывает период до одного года, включая квартальное, месячное, недельное планирование.

3. По содержанию плановых решений выделяют стратегическое, тактическое, оперативное и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет цель, основные направления деятельности организации, пути и средства достижения поставленной цели. Следует различать понятия долгосрочного и стратегического планирования. Стратегия — это не функция времени, а функция направления. Она не просто сосредоточена на определенном периоде, а включает в себя совокупность идей развития предприятия. Стратегическое планирование принципиально отличается от других видов планирования в трактовке будущего. Оно использует не традиционный подход «из настоящего — в будущее», а предполагает принятие решений по схеме «из будущего — в настоящее», построение плана действий, основываясь на представлении о будущем предприятия.

Тактическое планирование — это принятие решений о том, как должны быть распределены ресурсы предприятия для достижения стратегических целей. Если стратегическое планирование рассматривать как поиск новых возможностей, то тактическое планирование следует считать процессом создания предпосылок для реализации этих новых возможностей. Тактическое планирование находит свое выражение в раз-

работке среднесрочных и краткосрочных планов социально-экономического развития предприятия. Объекты тактического планирования — продажи, маркетинг, производственные мощности, материально-техническое обеспечение, бюджеты предприятия, затраты, прибыль и др.

Оперативное планирование — это планирование отдельных операций в общем хозяйственном потоке, четко ориентированное во времени. Основная задача оперативного планирования — конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и всех его структурных подразделений. Место стратегического, тактического и оперативного планирования в системе принятия управленческих решений иллюстрирует рисунок 6.2.

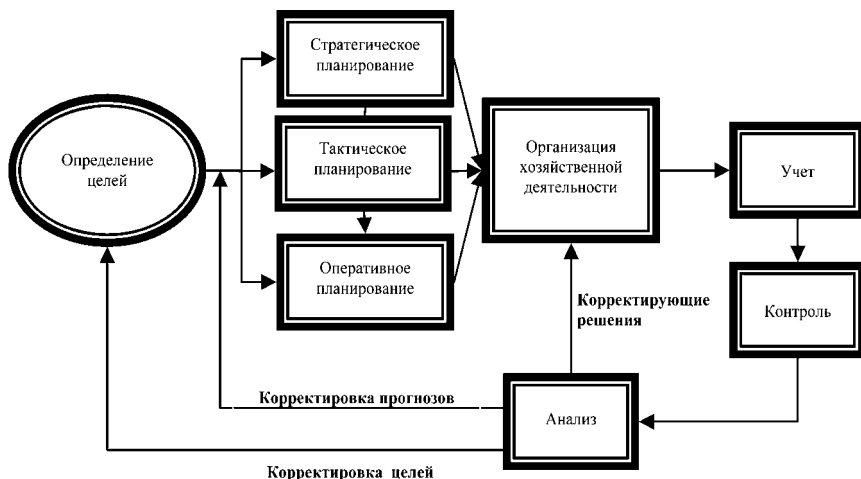


Рисунок 6.2 — Планирование в системе принятия управленческих решений на предприятии

Бизнес-планирование используется в тех случаях, когда стратегия развития организации предполагает освоение новых видов деятельности, торговлю новыми товарами на новых рынках, создание новых структурных подразделений, осуществление важных проектов (рисунок 6.3).

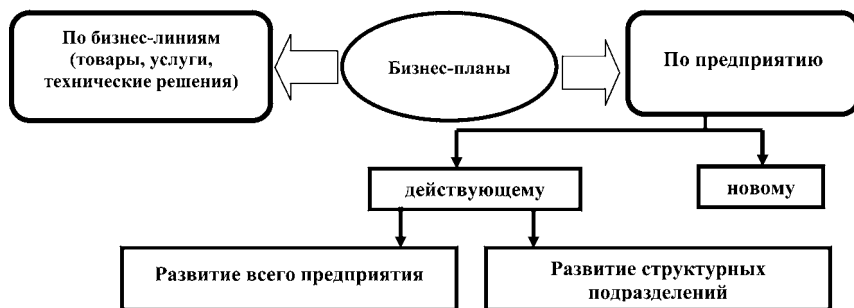


Рисунок 6.3 — Классификация бизнес-планов по объектам бизнеса

Бизнес-план позволяет оценить целесообразность нововведений, жизнеспособность будущего предприятия. Он конкретизирует перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития, позволяет привлечь внимание и интерес потенциальных инвесторов. Бизнес-планы разрабатывают для обоснования решений при новом строительстве, реконструкции предприятий, внедрении новых технологий, создании новых изделий, развитии новых видов деятельности.

По сферам планирования (или функционально-целевому назначению) в предприятиях выделяют планирование:

- объемов деятельности;
- материально-технического обеспечения деятельности;
- показателей по труду и заработной плате;
- доходов, расходов, прибыли;
- инвестиций;
- финансов.

В теории и практике могут существовать и другие виды планирования.

Годовые планы развития хозяйственно-финансовой деятельности предприятий могут содержать следующие основные разделы:

1. Производство и реализация продукции.
2. Техническое развитие и организация производства.

3. Материально-техническое обеспечение производства.
4. Персонал, труд и заработная плата.
5. Себестоимость, прибыль и рентабельность.
6. Инвестиции, капитальное строительство.
7. Финансовый план (бюджет).
8. Охрана окружающей среды.
9. Социальное развитие коллектива.
10. Внешнеэкономическая деятельности.

Помимо планов результатами процесса планирования являются программы и проекты.

Программы обычно определяют развитие одного из важных аспектов в деятельности организации и носят целевой характер. Программа — это система целевых ориентиров развития и планируемых путей их достижения. Появление программ связано с возникновением различных проблем, которые выявляются в ходе предпланового анализа, при разработке и реализации стратегических планов. Программы представляют собой совокупность организационных, технических, финансовых, социальных и других мероприятий, координируемых специально созданными для этой цели подразделениями или группами менеджеров. На предприятии могут быть разработаны программы совершенствования управления затратами, повышения квалификации персонала, финансового оздоровления и др.

Проекты представляют собой совокупность работ, направленных на решение конкретной задачи в рамках выделенных ресурсов и заданных ограничений. Проекту присущи такие характеристики, как стоимость, объем работ, сроки реализации, ресурсы, требующиеся для осуществления проекта, исполнители, риски проекта и др. В соответствии с предметной областью можно выделить следующие виды проектов:

- проекты развития, например реструктуризации предприятия, создания новой организационной структуры;
- инновационные проекты, целью которых являются нововведения (новые изделия, новые технологии, новые системы организации производства и др.);

- инвестиционные проекты, связанные с новым строительством, реконструкцией, модернизацией предприятия;
- образовательные проекты, нацеленные на переподготовку, повышение квалификации, обучение персонала.

В практической деятельности предприятия используют различные виды планирования, а чаще всего их комбинацию.

В планировании деятельности предприятий могут использоваться два подхода: целевой и ресурсный.

Целевой подход основан на определении показателей хозяйственно-финансовой деятельности, исходя из поставленной цели. Например, целью может быть завоевание определенной доли рынка, исходя из этого планируется объем продаж. При таком подходе ресурсы, необходимые для достижения цели (численность работников, потребность в основных и оборотных средствах), рассчитываются на втором этапе. После расчета потребности в ресурсах в процессе анализа определяют, можно ли достичь цели с имеющимися ресурсами или надо увеличить их величину.

Ресурсный подход предполагает планирование объемов и результатов деятельности предприятий, исходя из имеющихся на начало планируемого периода экономических ресурсов и прогнозируемых показателей эффективности их использования.

Целевой подход в основном используется в долгосрочном и среднесрочном планировании, когда есть время для поиска новых ресурсов и источников их финансирования. Ресурсный подход чаще используется в краткосрочном планировании.

Любой подход реализуется через совокупность конкретных приемов, способов расчетов — методов планирования.

Основные методы планирования:

1. **Балансовый метод.** Это наиболее распространенный метод, который позволяет обеспечить необходимые пропорции между различными взаимосвязанными сторонами хозяйственной деятельности.

Различают следующие виды балансов: натуральные, стоимостные, балансы рабочей силы и рабочего времени.

2. Нормативный метод. Этот метод основан на использовании в планировании норм и технико-экономических нормативов. Различают следующие виды норм и нормативов:

- *государственные экономические нормативы*, формирующие определенные условия деятельности предприятий, — ставки налогов, минимальный размер оплаты труда, нормальная продолжительность рабочего времени и др.;
- *межотраслевые нормы* действуют в различных сферах и отраслях. Например, нормы эксплуатации и обслуживания отдельных видов оборудования, используемого в разных отраслях;
- *отраслевые нормы*, действующие в пределах определенной отрасли. Например, нормы оснащенности предприятий оборудованием для производства отдельных видов продукции, нормы расхода сырья, материалов на единицу продукции, нормы технологических отходов и др.;
- *нормы и нормативы, разрабатываемые на предприятиях*, — нормы труда (нормы выработки, нормы времени, нормы численности работников и др.), сдельные расценки оплаты труда, нормы запасов сырья, материалов и др.

Разработка норм и нормативов — *нормирование* — является важной составной частью экономической работы на предприятиях всех отраслей. Технико-экономические нормативы как инструмент планирования требуют постоянного совершенствования и корректировки в соответствии с условиями деятельности и задачами предприятия.

3. Расчетно-аналитический метод используется при отсутствии норм и нормативов и основан на анализе экономических процессов, расчете влияния различных факторов на показатели хозяйственно-финансовой деятельности предприятия в плановом периоде. При этом большое значение имеет прогнозирование факторов, влияющих на конкретный показатель.

4. Экономико-статистический метод характеризуется ориентацией на фактические показатели прошлых периодов, выявлением тенденций развития и перенесением этих тенденций на будущее (экстраполяция). Этот метод может использоваться в

краткосрочном и среднесрочном планировании при условии, что выявленные тенденции носят устойчивый характер и в плановом периоде не ожидается резких изменений в конъюнктуре рынка. На практике этот метод используют в сочетании с расчетно-аналитическим методом.

5. Метод экспертных оценок. Этот метод используется в тех случаях, когда количественные методы применить невозможно или нецелесообразно. Метод экспертных оценок предполагает получение информации, необходимой для разработки плановых решений, на основе мнений специалистов-экспертов. Экспертные оценки обычно используют на стадии прогнозирования спроса, конъюнктуры рынка, цен и др.

6. Экономико-математические методы. Используют в тех случаях, когда экономические показатели формируются под влиянием множества взаимосвязанных факторов или в условиях неопределенности. Эти методы представляют постановку экономической задачи в математической форме с помощью экономико-математических моделей. В планировании деятельности предприятий наиболее широкое применение нашли методы теории вероятностей и математической статистики (корреляционный и регрессионный анализ, теория массового обслуживания, теория игр), методы математического программирования.

7. Программно-целевой метод. Этот метод используется в основном на макроэкономическом уровне, однако в стратегическом планировании он может быть применен на уровне хозяйствующих субъектов (отдельных организаций, предприятий). На основе разработки целевых комплексных программ планируют решение наиболее важных для организаций проблем — научно-технических, технологических, социально-экономических, организационно-хозяйственных. Разработка целевых комплексных программ предполагает: составление перечня важнейших проблем; определение целей, задач программы по этапам (периодам), конкретных заданий и мероприятий по реализации программы; расчет ресурсного обеспечения программы на основе комплексной оценки затрат (материальных, трудовых, финансо-

вых); оформление программных документов, доведение заданий до исполнителей.

Рассмотренные методы применяются в планировании деятельности предприятий с учетом конкретных условий. Такими условиями являются: горизонт планирования, наличие необходимой информации, квалификация персонала планово-экономических служб.

Следует отметить связь и сходство методов планирования и методов экономического анализа. Это не случайно, так как они имеют единую природу. Так, перспективный анализ позволяет перейти от изучения прошлого к прогнозированию будущего на основе методов экстраполяции, экономико-математического моделирования. Знание методов экономического анализа способствует лучшему пониманию методики планирования.

6.4. Разработка стратегии развития предприятия (организации)

Стратегическое планирование представляет собой выбор сферы и образа действий по достижению долгосрочных целей в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Значение выработки стратегии, позволяющей предприятию (организации) сохранять конкурентоспособность в долгосрочной перспективе, чрезвычайно велико. В условиях конкуренции и быстро меняющейся ситуации на рынке организация не может успешно функционировать, концентрируя внимание только на решении внутренних проблем, связанных с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Важно выработать стратегию, обеспечивающую адаптацию организации к изменениям внешней среды.

Процесс разработки стратегии развития организации включает следующие этапы:

- 1) определение миссии организации, ее предназначения, социально-экономической роли;

- 2) формулировка стратегических целей организации;
 - 3) анализ внешней среды;
 - 4) анализ внутренних возможностей организации, ее сильных и слабых сторон;
 - 5) разработка и анализ возможных вариантов стратегий (стратегических альтернатив) и выбор стратегии;
 - 6) реализация стратегии;
 - 7) стратегический контроль, оценка стратегии.
- Процесс стратегического планирования показан на рисунке 6.4.



Рисунок 6.4 — Процесс разработки стратегии развития организации

Миссия организации характеризует направление развития, на которое она ориентируется, исходя из рыночных потребностей, наличия конкурентных преимуществ и барьеров.

Стратегическое видение будущего позволяет определить **стратегические цели**. В рамках стратегического планирования целевые установки могут упорядочиваться различными способами. Обычно выделяют следующие типы целей:

- рыночные (какой сегмент рынка планируется охватить, каковы приоритеты в основной деятельности организации);
- производственные (какие технологии обеспечат необходимые объемы деятельности и качество работ, услуг);
- финансово-экономические (каковы основные источники финансирования и прогнозируемые финансовые результаты выбираемой стратегии);
- социальные (в какой мере деятельность организации обеспечит удовлетворение определенных социальных потребностей общества в целом или отдельных его слоев).

Можно назвать основные параметры, которые должны определяться на этой стадии стратегического планирования:

- регион, территория, на которой будет осуществляться деятельность;
- группы потребителей, на которых будет ориентирована продукция предприятия;
- доля рынка, которую предполагается занять к определенному времени;
- виды продукции, услуг, которые будут формировать объемы деятельности предприятия;
- производственные мощности;
- инновации (новые товары, услуги, новшества в области организации, технологии производства, управления);
- показатели экономического развития предприятия (темпы роста объемов деятельности, структура экономических ресурсов и перспективные показатели эффективности их использования и др.);
- показатели социального развития, удовлетворение потребностей персонала.

Цели должны быть реальными, достижимыми, конкретными, взаимосвязанными. Одно из требований к целям — их

функциональность. Это необходимо для того, чтобы руководители различных уровней управления могли трансформировать цели в задачи для отдельных подразделений.

Анализ внешней среды позволяет выявить благоприятные возможности и угрозы для организации (предприятия) на пути к поставленным целям. Из всей совокупности факторов внешней среды следует выделить те, которые для данной организации являются наиболее важными.

Угрожающими факторами могут выступать: неблагоприятные демографические изменения в регионе, высокие темпы инфляции, высокие налоги, усиление конкуренции, высокие процентные ставки по банковским кредитам, рост цен на энергоносители, средства производства, сырье. Благоприятными факторами, создающими возможности развития, выступают: рост спроса на товары и услуги, возможности проникновения на новые рынки, ослабление позиций основных конкурентов, доступность дешевых экономических ресурсов, усиление государственной поддержки инновационных предприятий, малого предпринимательства.

Анализ сильных и слабых сторон организации очень важен для правильного определения вариантов развития. Этот анализ проводят по функциональным областям: маркетинг, организация и технология производства, финансы, персонал, управление, культура и имидж организации. Так, у отдельных предприятий в качестве сильных сторон могут выступать: хорошая материально-техническая база, кадровый потенциал, опыт работы на рынке, широкие хозяйственные связи, сложившийся имидж успешного предприятия. Слабые стороны предприятий — это устаревшие технологии, методы организации производства, отсутствие оперативности в принятии решений, неразвитость маркетинга, высокая себестоимость продукции, неэффективные системы оплаты труда.

Сопоставление внутренних сил и слабостей с внешними угрозами и возможностями позволяет руководству организаций

проанализировать варианты развития, определить стратегические альтернативы.

Анализ стратегических альтернатив и выбор стратегии — наиболее сложный этап, на котором должны быть сформированы следующие виды стратегий: общая, конкурентные (деловые), функциональные.

Основными типами *общей стратегии* являются:

- *стратегия роста*. Это наступательная стратегия, часто через проникновение на новые рынки, усовершенствование ассортимента продукции. Она рассчитана на опережение конкурентов, подавление их за счет сильных сторон организации, внедрения новшеств. Эта стратегия предполагает ежегодное значительное увеличение всех показателей над уровнем предшествующих лет (объемов производства и реализации продукции, доли рынка и др.);

- *стратегия ограниченного роста*. Эта стратегия применяется предприятиями, работающими на стабильных рынках, в рамках традиционных технологий. Цели развития при этом определяются с учетом повышения эффективности использования экономического потенциала и изменений во внешней среде;

- *стратегия стабильности* обычно используется крупными организациями, доминирующими на рынке, обладающими большим запасом прочности и стремящимися сохранить свое положение. Стратегия стабильности предполагает опору на достигнутые показатели, корректировку их в зависимости от прогнозируемых изменений внешней среды. Это наименее рискованный образ действий;

- *стратегия сокращения* используется в периоды спада, когда выживание организации находится под угрозой, при необходимости реструктуризации. Реализация этой стратегии предполагает отказ от нерентабельных, невыгодных видов продукции, излишнего персонала, основных фондов, плохо работающих систем стимулирования продаж и поиск путей повышения эффективности использования материальных, трудовых

и финансовых ресурсов. Стратегия сокращения может быть использована как переходный этап к стратегии роста;

- *комбинированная стратегия* — это сочетание стратегий роста, ограниченного роста, стабильности, сокращений. Эта стратегия может использоваться очень крупными организациями, имеющими разветвленную сеть филиалов, структурные подразделения с разными функциями, дочерние предприятия. При этом в отношении разных видов деятельности и предприятий могут приниматься различные стратегические планы. Например, отдельные филиалы и направления деятельности могут быть ликвидированы (стратегия сокращения), а для других могут быть выбраны стратегии роста.

В конечном счете на стратегический выбор влияют многие факторы, в частности приемлемый уровень риска, прошлый опыт, положение организации на рынке, оценка перспектив, а также интересы руководства организации, финансовые возможности, квалификация персонала и т. п.

Конкурентная стратегия предприятия направлена на формирование конкурентных преимуществ. Различают следующие виды универсальных конкурентных стратегий:

- преимущество в издержках. Стратегия снижения издержек производства и обращения позволяет предприятиям быть более свободными в ценообразовании, получать более высокие прибыли;

- дифференциация товара (услуги). Эта стратегия предполагает производство товаров с уникальными свойствами или уникального качества для удовлетворения особых потребностей покупателей. Стратегия дифференциации товара связана с активным поиском и завоеванием рыночных ниш;

- фокусирование продаж. Стратегия фокусирования исходит из того, что одна организация не может быть конкурентоспособной во всех сферах деятельности. Эта стратегия предполагает концентрацию усилий по реализации продукции на определенных рыночных сегментах, для особых групп покупателей или на каком-либо географическом рынке.

Выбор той или иной конкурентной стратегии зависит от доли рынка, которую занимает предприятие, масштабов деятельности, возможностей использовать передовые технологии производства и продвижения товаров на рынок и других факторов.

Если предприятие занято только одним видом деятельности, то конкурентная стратегия является частью его общей стратегии. Если предприятие имеет в своем составе несколько стратегических хозяйственных подразделений, то для каждого из них может быть разработана своя конкурентная стратегия.

Функциональные стратегии разрабатываются специально для каждой функциональной области предприятия: маркетинговой, производственной, управления персоналом, финансовой и др. Например, маркетинговая стратегия заключается в определении товаров, услуг и рынков, которым они могут быть предложены, и наиболее эффективного состава комплекса маркетинга (исследований рынка, товарной и ценовой политики, каналов распределения и стимулирования продаж). Финансовая стратегия акцентирует внимание на вопросах финансовых показателей стратегического плана, оценке инвестиционных проектов, формировании и распределении финансовых ресурсов.

Разработанная стратегия должна быть реализована. **Реализация стратегии** включает:

1. Разработку согласующихся со стратегиями тактических планов.

2. Определение политики, т. е. общих принципов, ориентиров для действий и принятия решений. В частности, предприятия разрабатывают производственно-технологическую и инновационную, товарную, ценовую, снабженческо-сбытовую, финансовую инвестиционную, кадровую политику.

3. Выработку процедур и правил (типовых действий в конкретных ситуациях) для управления выполнением планов в различных функциональных областях.

4. Совершенствование организационных структур управления с ориентацией на решение стратегических задач.

5. Разработку бюджетов, выступающих механизмами распределения ресурсов, необходимых для выполнения планов.

6. Разработку системы мотивации труда персонала, ориентированной на достижение стратегических целей.

Заключительным этапом процесса стратегического планирования является **оценка стратегии (стратегический контроль)**. Процедура оценки в конечном счете сводится к решению вопроса, позволит ли выбранная стратегия достичь поставленных целей. Оценка стратегии проводится по следующим направлениям:

- соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям внешней среды: в какой степени стратегия увязана с интересами основных субъектов окружения, насколько полностью учтены факторы динамики рынка, жизненного цикла инноваций, товаров, приведет ли реализация стратегии к появлению новых конкурентных преимуществ и др.;

- соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям организации в настоящее время и в перспективе. При этом оцениваются возможности персонала, организационная структура, возможности привлечения финансовых ресурсов;

- приемлемость риска — реалистичность предпосылок, заложенных в основу выбора стратегии, негативные последствия, к которым может привести провал стратегии.

Следует иметь в виду, что ошибки стратегического планирования могут стать для организации фатальными. Если ошибки текущего планирования достаточно легко и быстро можно исправить и преодолеть в процессе хорошо налаженных процедур контроля и коррекции принятия управленческих решений, то ошибки стратегического планирования быстро исправить невозможно. Неверно выбранное направление деятельности может привести организацию в тупик. Если же для достижения неверно выбранных целей уже сделаны немалые капитальные вложения, организация может оказаться на грани банкротства. В связи с этим на стадии оценки стратегии очень важны анализ, экспертиза ее разработки.

6.5. Инновационная деятельность предприятия

Инновационная деятельность предприятия отражает его способность воспринимать и использовать научные, научно-технические достижения с целью получения принципиально новых продуктов, новых технологий, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, управленческого или иного характера.

Понятие «инновация» соответствует понятию «нововведение», т. е. введение новшеств. Новшества появляются в результате проведенных научных исследований, сделанных открытий, изобретений в какой-либо области. Инновации — это результат внедрения новшеств с целью получения экономического, социального, экологического и других видов эффекта. Создание и внедрение новшеств в производство требует затрат различных ресурсов, соответственно вложений капитала. В условиях рыночных отношений любые инвестиции осуществляются с расчетом на получение экономического эффекта, прибыли. Инновации связаны с инвестициями повышенного риска, следовательно, предприятие, осуществляющее инновационную деятельность, рассчитывает на высокую прибыль.

Инновационная деятельность предприятия строится на основе инновационной политики, которая, в свою очередь, вытекает из стратегии развития предприятия. *Инновационная политика* — это общие принципы и совокупность управленческих, технологических, экономических мероприятий, обеспечивающих разработку, создание, внедрение новшеств для формирования конкурентных преимуществ, достижения стратегических целей предприятия.

Развитие инновационной деятельности происходит под влиянием комплекса факторов, среди которых наиболее важными являются:

- ускорение научно-технического прогресса;
- бюджетное финансирование приоритетных научных исследований, которые могут стать основой базисных инноваций;

- создание и поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций, обеспечивающих постоянный приток новшеств как продукта интеллектуального творчества;

- государственная поддержка развития инновационной деятельности, стимулирование частных инвестиций в инновации, в развитие инновационной инфраструктуры;

- развитие предпринимательской среды, формирующей потребности в инновациях, способной принять их на основе конкуренции.

Различают следующие *виды инноваций*:

- по степени радикальности (новизны): *базисные инновации*, связанные с реализацией крупных изобретений, на основе которых формируются новые поколения и направления развития техники; *улучшающие инновации*, связанные с модернизацией продукции, частичным улучшением;

- по области применения: *продуктовые* и *процессные*. *Продуктовые инновации* связаны с созданием и внедрением новой техники, производством новых продуктов; *процессные инновации* связаны с новыми способами производства или с использованием известных технологий в новом приложении;

- по целевому назначению: *стратегические инновации*, использование которых обеспечивает конкурентные преимущества, лидерские позиции на рынке, высокие доходы; *реактивные (адаптирующие) инновации*, внедряемые предприятием вслед за лидером, чтобы не допустить отставания в условиях конкуренции;

- по сфере использования: *технологические, организационно-управленческие, социальные*.

Деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению производства и продвижению новшеств включает:

- проведение фундаментальных и прикладных научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, лабораторных исследований, проектирование, изготовление и испытание образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций;

- подбор необходимых видов сырья, материалов для изготовления новой продукции;
- разработку технологических процессов изготовления новой продукции;
- создание информационного обеспечения нововведений;
- совершенствование организационно-управленческого обеспечения производства новшеств;
- формирование кадрового обеспечения разработки и внедрения нововведений;
- лицензирование, патентование новшеств;
- проведение маркетинговых исследований, разработку мероприятий по продвижению новых изделий на рынок.

Любое новшество начинается с зарождения идеи и имеет несколько стадий существования, которые в совокупности составляют его жизненный цикл. *Жизненный цикл инновации* определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства созданного на ее основе инновационного продукта (рисунок 6.5).

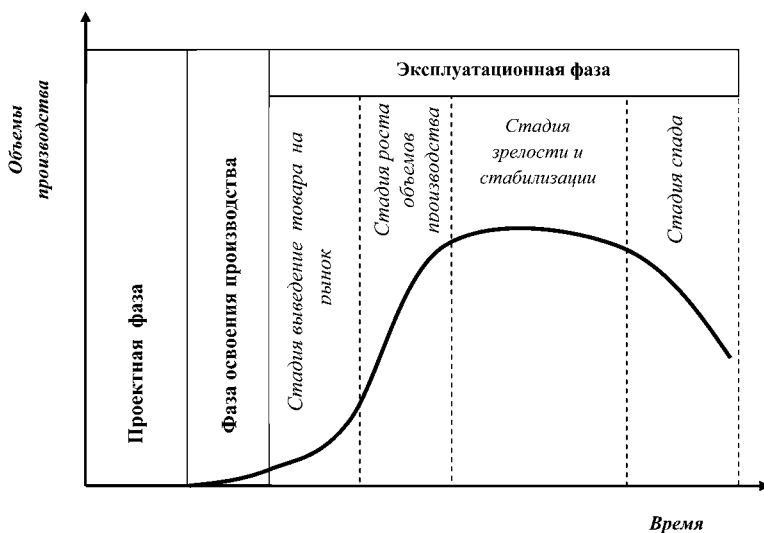


Рисунок 6.5 — Этапы жизненного цикла инноваций

Жизненный цикл инноваций можно подразделить на три фазы: проектная, фаза освоения производства, эксплуатационная.

Проектная фаза включает фундаментальные, поисковые и прикладные научные исследования, опытно-конструкторские работы.

Фаза освоения производства — это период выпуска опытных партий товаров, совершенствования технологии, отработки регламента производственного процесса. Эта фаза связана с высокими расходами, высокой себестоимостью производства. В это время очень важны маркетинговые мероприятия для того, чтобы принципиально новый товар был выведен на рынок и начал рыночную жизнь.

Эксплуатационная фаза — это период рыночной жизни инновации. Этот период, в свою очередь, принято подразделять на четыре стадии.

Первая стадия — начало промышленного производства и выведение товара на рынок. На этой стадии начинается наращивание объемов производства, активное формирование спроса на новую продукцию предприятия.

Вторая стадия — подъем, быстрое увеличение объемов производства, рост доходов и прибыли. На этой стадии технологический процесс и организация производства отлажены, себестоимость продукции начинает снижаться.

Третья стадия — стадия зрелости и стабилизации. В этот период объемы производства и доходов достигают максимальных значений, темпы роста производства замедляются, а затем объемы производства стабилизируются в связи с насыщением рынка.

Четвертая стадия — спад объемов производства, прекращение производства и рыночного периода жизни продукции.

Анализ жизненного цикла новшеств имеет большое значение для планирования обновления производства продукции как в техническом, так и в технологическом отношении. На стадии зрелости и стабилизации объемов производства одних видов

продукции должен начинаться процесс внедрения в производство и выведения на рынок новых изделий. Для того чтобы это обеспечить, инновационный процесс должен быть непрерывным.

Для развития инновационной деятельности большое значение имеет *инновационный потенциал предприятия*. Оценка инновационного потенциала предприятия проводится на основе комплекса показателей, которые можно объединить в следующие группы:

- научно-технические: результаты фундаментальных и прикладных исследований, количество открытий, изобретений, величина научного задела;
- материально-технические: уровень технического оснащения экспериментальным оборудованием для проведения опытно-конструкторских работ по созданию и внедрению новшеств;
- информационные: объем информационного потока, обслуживающего нововведения в форме научно-технической, проектно-конструкторской документации, регламентов и др.;
- кадровые: структура кадров, обслуживающих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; число работников, имеющих ученые степени, почетные звания, дипломы; доля занятых нововведениями в общей численности работающих;
- организационно-управленческие: количество ступеней управления нововведениями, количество управляемых инновационных проектов и информационных потоков;
- инновационные: наукоемкость новой продукции; степень новизны продукции, работ, технологий; интеллектуальный продукт — количество полученных в результате инновационной деятельности патентов, лицензий, ноу-хау;
- рыночные: конкурентоспособность новой продукции; объем спроса на новую продукцию; количество заказов на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- экономические: экономическая эффективность нововведений; затраты на научные исследования; стоимость интеллектуального продукта;

- **финансовые:** сумма инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, нематериальные активы; источники финансирования инновационной деятельности.

Инновации обеспечивают повышение технико-организационного уровня производства, что, в свою очередь, проявляется в повышении показателей интенсивности использования экономических ресурсов (труда, средств труда, предметов труда), прироста объемов производства, улучшении финансовых результатов.

Показателями, характеризующими эффективность инноваций, являются:

- прирост объема производства;
- увеличение доли прироста объемов производства за счет интенсификации использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов;
- снижение материалоемкости единицы продукции;
- снижение себестоимости единицы продукции;
- повышение производительности труда;
- рост фондоотдачи;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- прирост прибыли от реализации продукции;
- повышение рентабельности производства.

Наряду с названными показателями выделяют показатели инвестиционной эффективности инноваций (см. разд. 6.7). Особенностью оценки эффективности инвестиций в инновации является то, что инвестиционные затраты начинаются с научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Полезный эффект нововведений не всегда можно оценить с помощью экономических показателей. В краткосрочном периоде введение новшеств часто ухудшает экономические показатели предприятий, увеличивает издержки производства. Проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ требует дополнительного финансирования. Внедрение новой техники и технологий повышает риск производственной деятельности, часто снижает финансовую устойчивость предприятия

в связи с высокой долей заемных средств в составе источников финансирования инноваций. На этапе освоения нового производства снижается загрузка производственных мощностей, растут расходы, связанные с переподготовкой персонала, могут иметь место процессы сокращения работников. Однако в долгосрочной перспективе инновации обеспечивают коммерческую выгоду, повышают конкурентоспособность предприятия.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предусматривается переход к инновационному типу развития, основанному на наращивании сравнительных преимуществ в науке, образовании, высоких технологиях. Формирование инновационной экономики означает превращение знаний, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста конкурентоспособности страны. Инновационное развитие предполагает рост на основе:

- активизации фундаментальных и прикладных исследований и разработок, существенном повышении их результативности;
- повышения качества человеческого капитала и эффективности его использования;
- диверсификации экономики, в структуре которой ведущая роль переходит к высокотехнологичным отраслям;
- высокой инновационной активности организаций (предприятий) на основе освоения новых рынков, обновления ассортимента продукции, освоения новых технологий, создания новых форм организации бизнеса.

Инновационный тип развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы. Государство создает необходимые условия и стимулы для развития инновационной деятельности частного бизнеса, но не может подменять бизнес собственной активностью. Государственное предпринимательство концентрируется главным образом в отраслях, связанных с обеспечением безопасности

страны, в области развития необходимой для инновационной деятельности инфраструктуры.

В предпринимательской среде основными субъектами, заинтересованными в переходе к инновационной экономике, являются организации, разрабатывающие новые технологии, предоставляющие интеллектуальные услуги, а также предприятия, сталкивающиеся с интенсивной глобальной конкуренцией, нуждающиеся в технологическом перевооружении, управленческих и социальных инновациях.

6.6. Инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиции представляют собой вложения капитала в различные объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли, а также сохранения и увеличения капитала, завоевания новых рынков, повышения конкурентоспособности.

Инвестиции имеют большое значение в обеспечении эффективного функционирования предприятия, в решении как стратегических, так и текущих задач развития. Они выступают основой формирования производственного потенциала предприятия, условием развития и повышения эффективности производственной деятельности, главным инструментом реализации инновационной политики, важнейшим условием роста рыночной стоимости предприятия.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой процесс изыскания инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования, формирования инвестиционной программы и обеспечения ее реализации.

Особенностью инвестиционной деятельности является долговременный характер затрат. Между затратами инвестиционных ресурсов и получением инвестиционной прибыли обычно проходит длительный период. Кроме того, инвестиционной деятельности присущи высокие риски.

Инвестиционная активность предприятий во многом зависит от «инвестиционного климата» страны, т. е. совокупности право-

вых, экономических, социальных и других условий осуществления инвестиционной деятельности, влияющих на доходность и риск инвестиций.

Инвестиции, осуществляемые предприятиями, весьма разнообразны, поэтому в целях обеспечения эффективного целенаправленного управления инвестициями их принято классифицировать по различным признакам.

1. **По объектам вложения капитала** различают реальные и финансовые инвестиции. *Реальные (капиталообразующие) инвестиции* — это вложения капитала в воспроизводство основных фондов, инновационные нематериальные активы, в прирост запасов товарно-материальных ценностей и другие объекты, связанные с производственной (операционной) деятельностью предприятия или улучшением условий труда персонала. *Финансовые инвестиции* — это вложения капитала в различные финансовые инструменты (в основном в ценные бумаги).

2. **По характеру участия в процессе инвестирования** выделяют прямые и непрямые инвестиции. *Прямые инвестиции* — это прямое участие инвестора в выборе объекта инвестирования и вложение капитала. *Непрямые инвестиции* — вложения капитала через финансовых посредников.

3. **По воспроизводственной направленности** различают валовые, реновационные и чистые инвестиции. *Валовые инвестиции* — это общий объем капитала, инвестируемого в воспроизводство основных фондов и нематериальных активов в определенном периоде. *Реновационные инвестиции* — вложение капитала в простое воспроизводство основных фондов и амортизируемых нематериальных активов (объем этих инвестиций обычно соответствует сумме амортизационных отчислений в определенном периоде). *Чистые инвестиции* — вложение капитала в расширенное воспроизводство основных фондов и нематериальных активов.

4. **В зависимости от периода осуществления** различают *краткосрочные* (на период до одного года) и *долгосрочные инвестиции* (на период более года). Основной формой краткосрочных

инвестиций являются краткосрочные финансовые вложения, а долгосрочных — капитальные вложения в воспроизводство основных фондов.

5. **В зависимости от формы собственности** выделяют частные, государственные, иностранные, смешанные инвестиции.

6. **По уровню доходности** выделяют: высокодоходные, среднедоходные, низкодоходные инвестиции. Кроме того, могут быть бездоходные инвестиции, осуществляемые с целью получения социального, экологического или другого внеэкономического эффекта.

7. **По уровню риска** различают следующие виды инвестиций: *инвестиции с низким уровнем риска* потери капитала или ожидаемого дохода, *со средним уровнем риска*, *с высоким уровнем риска*, например венчурные (инвестиции в инновации), спекулятивные (инвестиции в проекты, инструменты, по которым ожидается очень высокий уровень инвестиционного дохода).

Источниками формирования инвестиционных ресурсов предприятий выступают *собственные и заемные средства*.

Собственные инвестиционные ресурсы могут формироваться за счет внутренних и внешних источников. Внутренние источники формирования инвестиционных ресурсов предприятия — это нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления, а также средства от продажи выбывающих основных средств и других активов. Внешние источники формирования собственных инвестиционных ресурсов предприятия — это эмиссия акций (для акционерных обществ), ассигнования из бюджетов разных уровней на безвозмездной основе (используют государственные предприятия), безвозмездная финансовая помощь, целевые поступления из частных фондов и т. п.

Источниками заемных инвестиционных ресурсов могут быть: долгосрочные кредиты банков, государственные целевые и льготные кредиты, долгосрочные займы, эмиссия облигаций.

Инвестиционная деятельность осуществляется в соответствии с разработанной на предприятии инвестиционной полити-

кой, которая формируется в рамках общей стратегии развития и выступает основной частью финансовой стратегии.

Инвестиционная политика — это принципы, модель принятия решений и совокупность действий, обеспечивающих выбор и реализацию наиболее эффективных форм инвестиций для обеспечения высоких темпов развития, возрастания рыночной стоимости и достижения стратегических целей предприятия.

Формирование инвестиционной политики включает следующие этапы:

- определение целей инвестиционной деятельности исходя из стратегии развития предприятия;
- анализ внешней инвестиционной среды, конъюнктуры инвестиционного рынка и потенциала предприятия;
- обоснование направлений инвестирования;
- выбор типа политики формирования инвестиционных ресурсов по источникам их формирования;
- выбор типа инвестиционной политики по критерию рискованных предпочтений;
- определение критериев эффективности инвестиционной деятельности.

Для предприятий наибольшее значение имеют реальные инвестиции в форме капитальных вложений, направляемые:

- на повышение эффективности деятельности предприятия. Эти инвестиции связаны с заменой устаревшего оборудования, переобучением персонала;
- на расширение существующего производства для уже сформированных рынков;
- в создание новых производств, освоение новых технологий, выпуск новых товаров;
- на приведение производства в соответствие с новыми экологическими нормами, требованиями к безопасности и качеству продукции.

Инвестиционная деятельность осуществляется на основе разработки инвестиционных проектов. *Инвестиционный проект* представляет собой план, программу мероприятий, на-

правленных на осуществление капитальных вложений с целью получения конкретных результатов.

Эффективность капитальных вложений оценивается на основе сопоставления объемов инвестиционных затрат, с одной стороны, и сумм и сроков возврата инвестированного капитала — с другой.

Простыми методами оценки эффективности капитальных вложений являются расчеты срока их окупаемости и коэффициента эффективности (рентабельности).

Если прибыль от проекта распределяется равномерно по годам, то *срок (период) окупаемости капитальных вложений* определяется делением суммы инвестиционных затрат на величину годовой чистой прибыли. При неравномерном поступлении прибыли срок окупаемости определяют прямым подсчетом числа лет, в течение которых чистая прибыль возместит инвестиционные затраты в проект.

Коэффициент эффективности капитальных вложений — это показатель, обратный сроку окупаемости, т. е. представляет собой отношение величины годовой чистой прибыли от реализации проекта к сумме инвестиционных затрат. Коэффициент эффективности капитальных вложений должен соответствовать или превышать показатель рентабельности вложенного капитала, в противном случае инвестиционный проект не может считаться эффективным.

Более сложными методами оценки эффективности капитальных вложений являются *дисконтные методы*. Эти методы, как правило, используют для оценки эффективности крупных инвестиционных проектов. В процессе оценки рассчитывают следующие показатели:

- *чистый денежный поток* позволяет получить обобщенную характеристику результата инвестирования, т. е. его конечный эффект в сумме. Это разность между поступлениями (притоком) средств и выплатами (оттоком средств) в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу общего периода

проекта (продолжительность полного периода зависит от отраслевой принадлежности предприятия и особенностей проекта);

- *чистый дисконтированный (приведенный) доход* — это разность между приведенными к настоящей стоимости суммами чистого денежного потока за период инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат. Этот показатель рассчитывают в связи с неравноценностью для инвестора текущих и будущих доходов. Доходы, полученные в результате реализации проекта, подлежат корректировке в связи со снижением «ценности» денег с течением времени. Такая корректировка производится на основе коэффициента (ставки) дисконтирования, значение которого для каждого интервала (года) определяется выбранным значением нормы дисконтирования. Коэффициент дисконтирования (α) определяется по формуле

$$\alpha = 1 / (1 + E)^t,$$

где E — норма дисконтирования (ставка дисконта), %;

t — порядковый номер временного интервала получения дохода (года) в общем расчетном периоде.

Расчет чистого дисконтированного дохода (ЧДД) можно представить формулой

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^T (P_i - Z_i) \alpha_i - \sum_{i=1}^T K_i \alpha_i,$$

где P_t — поступления от реализации проекта в t -м периоде;

Z_t — текущие затраты на реализацию проекта в t -м периоде;

α_t — коэффициент дисконтирования в t -м периоде;

K_t — капитальные вложения в проект в t -м периоде;

T — срок реализации проекта (количество лет);

t — порядковый номер периода (года).

Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД > 0) говорит о том, что инвестиционный проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме. Если ЧДД > 0 — проект неэффективен, при ЧДД = 0 принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытков;

• *индекс (коэффициент) доходности проекта* позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него. Эффективным считается проект, индекс доходности которого выше единицы. Индекс доходности (ИД) рассчитывается как отношение суммы дисконтированного чистого денежного потока от текущей деятельности за период осуществления проекта к сумме капитальных вложений:

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{i=1}^T (\Pi_i - Z_i) \alpha_i; \quad K = \sum_{i=1}^T K_i \alpha_i,$$

где K — капитальные вложения в проект.

Индекс доходности тесно связан с ЧДД. Если $ИД > 1$, проект эффективен, если $ИД < 1$ — неэффективен;

• *дисконтируемый период окупаемости* — отношение капитальных вложений к среднегодовой сумме чистого дисконтированного денежного потока за период инвестиционного проекта;

• *внутренняя норма доходности* — это наиболее сложный показатель оценки эффективности капитальных вложений. Внутреннюю норму доходности можно охарактеризовать как норму (ставку) дисконта, при которой чистый дисконтированный денежный поток равен капитальным вложениям, или чистый дисконтированный доход будет равен нулю. Внутренняя норма доходности может рассматриваться как предельно допустимая стоимость денежных средств, привлекаемых для финансирования капитальных вложений (величина процентной ставки по кредиту), а также как норма прибыли на вложенный капитал.

Все рассмотренные показатели оценки эффективности капитальных вложений находятся в тесной взаимосвязи и используются в комплексе при принятии решений об инвестировании средств.

Контрольные вопросы

1. Почему предприятие рассматривается как социально-экономическая система?

2. Что понимается под внешней средой деятельности предприятия?
3. Какие рабочие контакты имеют предприятия во внешней среде?
4. Как факторы общей среды могут повлиять на деятельность предприятия?
5. Каковы основные элементы внутренней среды предприятия?
6. Какие преимущества дает предприятию планирование хозяйственно-финансовой деятельности?
7. Каковы основные принципы планирования деятельности предприятия?
8. Каково значение принципа участия в планировании?
9. Какие существуют виды планирования?
10. Каково назначение бизнес-плана?
11. В чем заключаются различия между планированием и прогнозированием?
12. Что представляет собой программа, при каких условиях возникает необходимость разработки программ?
13. Что такое проект, с какой целью он разрабатывается?
14. В чем состоит различие между целевым и ресурсным подходом к планированию деятельности организации?
15. Какие существуют методы планирования?
16. Какие нормы и нормативы применяют в планировании деятельности предприятий?
17. Каковы основные этапы разработки стратегии развития предприятия?
18. В чем состоит анализ внешней среды в рамках процедур стратегического планирования?
19. Что понимается под общей экономической стратегией, конкурентной стратегией и функциональной стратегией предприятия?
20. Какие существуют типы общих стратегий? Чем обусловлен выбор того или иного типа стратегии?
21. Дайте определение понятия «инновации».

22. Раскройте содержание инновационной деятельности предприятия.
23. Что понимается под жизненным циклом инновации?
24. Какие показатели характеризуют инновационный потенциал предприятия?
25. Дайте определение понятия «инвестиции».
26. По каким признакам можно классифицировать инвестиции?
27. Назовите источники финансирования инвестиционной деятельности.
28. Каковы основные этапы формирования инвестиционной политики предприятия?
29. Каковы основные направления инвестиций в форме капитальных вложений?
30. Охарактеризуйте методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Глава 7. ФОРМИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Показатели объемов деятельности промышленных предприятий

Результатом реализации производственной функции предприятия является его продукция, которая может учитываться в натуральных показателях, условных единицах, денежном выражении.

Если продукция в натурально-вещественной форме учитывается в натуральных единицах измерения (штуки, тонны, метры и т. д.), то единица измерения должна отражать специфику производства и потребления различных видов продукции.

Для определения общего объема выпуска продукции, если предприятие производит несколько ее разновидностей, используются кроме натуральных условно-натуральные единицы измерения. Условные единицы дают возможность пересчета физического объема производства каждой разновидности в условные единицы. Коэффициенты пересчета могут устанавливаться по весу, затратам рабочего времени, электроэнергии и т. д. Например, в хлебопечении — в пересчете на условный сорт, в консервной промышленности — в условных банках определенной емкости.

Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки — в оптовых ценах.

В каждом из подразделений предприятия в рамках производственного цикла различают результаты производства по степени его завершенности:

- *незавершенное производство* — предметы труда, переданные в производственные подразделения для обработки и находящиеся в данном подразделении до стадии ее завершения;
- *полуфабрикаты* — продукты, полностью законченные обработкой в рамках данного производственного подразделения, но предназначенные для последующей обработки в других производственных подразделениях в соответствии с последовательностью процесса технологии производства;
- *готовые изделия* — продукция, полностью законченная обработкой данного производственного подразделения или предприятия в целом, признанная годной для использования.

Для характеристики объемов производственной деятельности в стоимостном выражении используются следующие показатели:

- *валовой оборот* — стоимость продукции, произведенной за определенный период всеми цехами предприятия, независимо от того, будет ли использована данная продукция внутри предприятия для дальнейшей переработки или реализована;
- *внутризаводской оборот* — это стоимость продукции, выработанной одними и потребленной другими цехами предприятия в течение определенного периода, т. е. это та часть выработанной предприятием продукции, которая используется внутри предприятия для собственных промышленно-производственных нужд;
- *валовая продукция* — стоимость всей продукции, произведенной предприятием за определенный период независимо от степени ее готовности и дальнейшего использования.

Валовая продукция может быть определена двумя способами.

- 1) как разность между валовым и внутризаводским оборотом;
- 2) как сумма произведенной товарной продукции, изменения (прироста или уменьшения) остатков полуфабрикатов собственного производства и изменения (прироста или уменьшения) остатков незавершенного производства за определенный период:

$$ВП = ТП + (ПФ_{К} - ПФ_{Н}) + (НП_{К} - НП_{Н}),$$

где $ВП$ — валовая продукция за период, руб.;

$ТП$ — товарная продукция за период, руб.;

$ПФ_{Н}$ и $ПФ_{К}$ — стоимость остатков полуфабрикатов, используемых для дальнейшего производства, соответственно на начало и конец периода, руб.;

$НП_{Н}$ и $НП_{К}$ — стоимость остатков незавершенного производства соответственно на начало и конец периода, руб.

Валовая продукция учитывается в оптовых ценах предприятия. Полуфабрикаты, используемые для дальнейшего производства, незавершенное производство учитываются по себестоимости. В связи с этим остатки полуфабрикатов и незавершенного производства для определения валовой продукции пересчитывают в оптовые цены предприятия. На предприятиях с коротким производственным циклом изменение остатков незавершенного производства при расчете валовой продукции не учитывают;

- *товарная продукция (ТП)* — стоимость готовой продукции и полуфабрикатов, предназначенных для реализации сторонним потребителям за определенный период, в оптовых ценах предприятия. В состав товарной продукции включается стоимость работ, услуг производственного характера по заказам, а также стоимость переработки материалов заказчиков;

- *отгруженная продукция (Отгр.П)* — стоимость фактически переданной покупателям продукции за определенный период. Отгруженная продукция отличается от товарной на стоимость остатков готовой продукции на складе на начало ($O_{Н}$) и конец ($O_{К}$) периода:

$$Отгр.П = ТП + O_{Н} - O_{К}$$

Показатели товарной и отгруженной продукции учитываются в оптовых ценах предприятий;

- *реализованная продукция* — оплаченная покупателями отгруженная продукция.

Соотношение показателей валовой, товарной, отгруженной и реализованной продукции показано на рисунке 7.1.

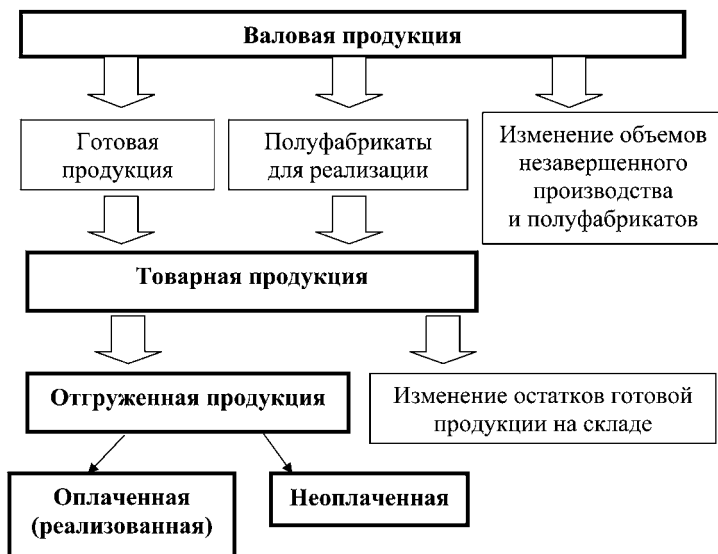


Рисунок 7.1 — Взаимосвязь показателей валовой, товарной, отгруженной продукции

Пример 7.1. Расчет показателей товарной, валовой и отгруженной продукции.

В отчетном периоде предприятие выпустило продукции А в количестве 2100 ед. по цене 220 руб. за ед., Б — 2500 ед. по цене 340 руб. за ед., В — 1600 ед. по цене 280 руб. за ед. Кроме того, были оказаны услуги промышленного характера на сумму 910 тыс. руб. Стоимость произведенных полуфабрикатов составила 700 тыс. руб., из них 40% — для дальнейшей обработки в цехах предприятия. Размер незавершенного производства на начало периода составлял 490 тыс. руб., на конец периода — 620 тыс. руб. Остатки готовой продукции на складе на начало периода — 350 тыс. руб., на конец периода — 120 тыс. руб. Все показатели даны в оптовых ценах предприятия.

Полуфабрикаты для реализации покупателям:

$$700\,000 \times (100 - 40) : 100\% = 420\,000 \text{ руб.}$$

Товарная продукция (ТП):

$$(2100 \times 220) + (2500 \times 340) + (1600 \times 280) + \\ + 910\,000 + 420\,000 = 3\,090\,000 \text{ (руб.)}$$

Валовая продукция (ВП):

$$3\,090\,000 + 620\,000 - 490\,000 = 3\,220\,000 \text{ (руб.)}$$

Отгруженная продукция (Отгр.П):

$$3\,090\,000 + 350\,000 - 120\,000 = 3\,320\,000 \text{ руб.}$$

Все стоимостные показатели объема производства и реализации продукции связаны между собой. На их основе может быть рассчитан ряд коэффициентов:

- коэффициент товарности (K_T):

$$K_T = ТП / ВП.$$

Коэффициент товарности характеризует стоимость товарной продукции, приходящейся на 1 руб. валовой продукции. Товарность производства зависит от отраслевых особенностей производства, используемых технологий, длительности производственного цикла. Например, в пищевой промышленности производственный цикл короткий, поэтому объем незавершенного производства незначительный, в результате товарность производства высока, так как объемы валовой и товарной продукции практически равны;

- коэффициент отгрузки ($K_{ОТГР}$):

$$K_{ОТГР} = Отгр.П / ТП.$$

Коэффициент отгрузки показывает стоимость отгруженной продукции, приходящейся на 1 руб. товарной продукции. Рост данного показателя свидетельствует об уменьшении запасов готовой продукции на складе и может быть косвенной характе-

ристической уровня работы подразделений, ответственных за сбыт готовой продукции;

- коэффициент реализации (K_{PEAL}):

$$K_{PEAL} = PP / Отгр.П.$$

Коэффициент реализации характеризует стоимость реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. отгруженной продукции. Рост данного показателя свидетельствует об увеличении доли оплаченной отгруженной продукции и может косвенно характеризовать уровень работы подразделений, контролирующих своевременность расчетов с покупателями продукции, ответственных за уменьшение дебиторской задолженности.

Пример 7.2. Расчет коэффициентов товарности работ, отгрузки, реализации.

Объем деятельности предприятия за I квартал характеризуется следующими показателями: валовая продукция — 35 800 тыс. руб., товарная продукция — 35 300 тыс. руб., отгруженная продукция — 34 100 тыс. руб., реализованная продукция — 31 500 тыс. руб.

Коэффициент товарности — 0,99 (35 300/35 800), т. е. на 1 руб. валовой продукции приходится 0,99 руб. товарной продукции.

Коэффициент отгрузки — 0,97 (34 100/ 35 300), т. е. на 1 руб. товарной продукции приходится 0,97 руб. отгруженной продукции, или 97% товарной продукции в I квартале отгружено покупателям.

Коэффициент реализации — 0,92 (31 500/34 100), т. е. 92% отгруженной продукции оплачено покупателями.

Все коэффициенты следует анализировать в динамике, выявлять тенденции их изменения и принимать соответствующие меры по совершенствованию сбыта продукции и ускорению расчетов с покупателями.

Наряду с рассмотренными показателями при характеристике объемов деятельности предприятий используют показатели чистой и условно-чистой продукции.

Чистая продукция (ЧП) — часть валовой продукции, которая остается за вычетом потребленных в процессе производства средств производства (сырья, материалов, топлива, энергии, а также амортизации производственных основных фондов). Она включает расходы на оплату труда и прибыль. Чистая продукция может быть определена по следующим формулам:

$$ЧП = ВП - МЗ - А, \text{ или } ЧП = ОТ + П,$$

где *ВП* — валовая продукция, руб.;

МЗ — материальные затраты, руб.;

А — амортизация основных средств, руб.;

ОТ — оплата труда работников, руб.;

П — прибыль, руб.

Первая формула показывает формирование чистой продукции, что позволяет оценить факторы, влияющие на ее величину, вторая — характеризует состав чистой продукции.

Условно-чистая продукция — это вновь созданная стоимость, она рассчитывается путем вычитания из валовой продукции материальных затрат и отличается от чистой продукции на сумму амортизации основных средств.

7.2. Товарная политика предприятия

В современных условиях разработка товарной политики для каждого предприятия и выработка товарной стратегии являются важными элементами планирования производственно-сбытовой деятельности.

Товарная политика представляет собой совокупность целей, задач принципов управления ассортиментом выпускаемой продукции и является составной частью системы маркетинга на предприятии.

Цели и задачи товарной политики зависят от конкретных стратегических и тактических задач предприятия, решаемых на разных этапах его развития.

Основные задачи товарной политики предприятия:

- обеспечение устойчивых темпов развития объемов производства и реализации продукции;
- удовлетворение спроса на продукцию предприятия;
- обеспечение конкурентоспособности продукции;
- регулярное обновление ассортимента изделий, выведение на рынок новых товаров;
- нахождение новых товарных ниш, освоение новых сегментов рынка;
- разработка новых видов упаковки товаров;
- совершенствование послепродажного обслуживания.

Обоснованная товарная политика позволяет оптимизировать процесс обновления номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.

Номенклатура — это укрупненный перечень всей совокупности изделий, выпускаемых предприятием. Номенклатура включает различные виды товаров, которые подразделяются на *ассортиментные группы* (типы) в соответствии с функциональными особенностями, качеством, ценой. Каждая группа состоит из ассортиментных позиций (разновидностей или марок), которые образуют низшую ступень классификации производимых изделий.

Товарный ассортимент характеризуется следующими показателями:

- широтой или количеством ассортиментных групп;
- глубиной или количеством позиций в каждой ассортиментной группе;
- сопоставимостью или соотношением между предлагаемыми ассортиментными группами исходя из общности потребителей, каналов распределения, цен, характера использования).

Разработка товарной политики включает следующие этапы:

- определение цели предприятия;
- изучение товарного рынка;
- оценка имеющихся сырьевых ресурсов;

- формирование товарной номенклатуры и ассортимента продукции;
- определение состава продукции по видам, маркам, артикулам;
- освоение новой продукции.

В современных условиях предприятию, для того чтобы развиваться, занять стабильную позицию на рынке, необходимо вести политику формирования товарного ассортимента на базе изучения жизненного цикла товара (см. разд. 6.5). Для планирования ассортимента важен анализ эксплуатационной фазы жизненного цикла товара, т. е. рыночного периода его жизни.

На стадии внедрения на рынок нового товара объемы его продаж растут медленно. Этот период сопровождается высокими затратами на производство и реализацию товара, так как объемы производства еще невелики, себестоимость изделий достаточно высокая, а продвижение товаров на рынок требует больших расходов на маркетинговые мероприятия.

Стадия развития (роста) — период признания товара потребителем. В результате происходит интенсивное увеличение объема продаж и соответственно рост прибыли.

На стадии зрелости постепенно замедляются темпы роста продаж в связи с тем, что рынок уже насыщен, товар хорошо знаком большинству покупателей и потребительские ожидания связаны с появлением в перспективе новых изделий. В этот период объемы продаж и прибыль достигают своего максимума. В дальнейшем начинается их постепенное снижение из-за дополнительных расходов по поддержанию конкурентоспособности товаров, расходов на рекламу и стимулирование продаж.

Стадия спада — период снижения объема продаж и прибыли, ухода товара с рынка.

При изучении рыночного периода жизненного цикла товара надо учитывать его особенности, которые определяют наличие и продолжительность каждой стадии. Например, самой короткой бывает стадия внедрения, самой длинной — стадия спада. У некоторых товаров стадия внедрения может быстро перейти в

стадию зрелости. Определить завершение одной стадии и начало другой можно в тот момент, когда увеличение или уменьшение объема продаж становится ярко выраженным.

При разработке товарной политики целесообразно весь ассортимент выпускаемой продукции подразделить на следующие группы:

- основная группа включает товары, которые находятся в стадии роста и приносят предприятию основную прибыль;
- поддерживающая группа охватывает товары, которые находятся в стадии зрелости и дают стабильную выручку от продаж;
- стратегическая группа состоит из товаров в стадии внедрения на рынок, которые обеспечат предприятию в ближайшем будущем наибольшие объемы производства, продаж и прибыли;
- тактическая группа объединяет товары, которые находятся в стадии роста и зрелости и призваны стимулировать продажи основных товарных групп.

При разработке товарной политики большое значение имеет конкурентоспособность товара.

Конкурентоспособность — комплексная характеристика товара, определяющая его предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными товарами. Оценка конкурентоспособности товара включает не только показатели качества (научно-технический уровень, потребительские свойства), но и экономические показатели: цена, расходы на транспортировку, установку, ремонт, эксплуатацию, техническое обслуживание и др. Конкурентоспособная продукция гарантирует предприятию устойчивый объем продаж в конкретном сегменте рынка.

В соответствии с товарной политикой предприятие реализует различные товарные стратегии на различных рынках с учетом особенностей спроса, групп потребителей.

Товарная стратегия — это комплекс методов, способов реализации товарной политики, позволяющих гибко реагировать на изменение конъюнктуры рынка и конкретные условия про-

изводства и реализации товаров, для обеспечения эффективной деятельности предприятия.

Товарная стратегия может строиться по следующим направлениям:

- узкая товарная специализация;
- товарная дифференциация;
- товарная диверсификация;
- товарная вертикальная интеграция и др.

Узкая товарная специализация определяется работой предприятия на довольно узком сегменте рынка и связана с ограничением сферы сбыта продукции в силу ряда причин. Узкая товарная специализация возможна также при наличии глубокой сегментации на рынке данного товара.

Стратегия узкой товарной специализации зачастую оказывается оптимальной для эффективной деятельности небольшого предприятия или при периодическом изменении предприятием узкой специализации для освоения новых рынков, адаптации к меняющемуся спросу.

Товарная дифференциация связана с выделением предприятием своих товаров и услуг в качестве особых, отличных от товаров и услуг конкурентов из-за специфических потребительских свойств, улучшенного качества, надежности товара и т. д.

Товарная диверсификация предполагает значительное расширение сферы деятельности предприятия и осуществление производства большого числа товаров и услуг, не связанных друг с другом. Такая политика обеспечивает устойчивость и стабильность работы предприятия, так как позволяет избежать рисков снижения спроса и спада в производстве одного товара, а также использовать управленческий, производственный, маркетинговый, коммерческий опыт других предприятий.

Товарная вертикальная интеграция преследует цель расширения деятельности предприятия не по горизонтали, как при диверсификации и горизонтальной дифференциации, а по вертикали, когда оно осваивает и контролирует производство по одной технологической цепочке, например базовых материалов,

полуфабрикатов, деталей и узлов, а также бытовые функции по одному товару или немногочисленной товарной группе. Товарная вертикальная интеграция позволяет оптимизировать издержки производства и обращения в связи с использованием более дешевого сырья и базовых компонентов основной продукции, передовой технологии, а значит, получить более высокую прибыль.

Таким образом, товарная политика, являясь частью системы маркетинга, позволяет разрабатывать комплекс мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности производимой продукции, оптимизацию ее номенклатуры и ассортимента, создание новых товаров, установку очередности замены старых товаров новыми, удлинение жизненного цикла товаров.

7.3. Ценообразование и ценовая политика предприятия

Одним из ключевых рыночных инструментов, оказывающих влияние на процессы производства, обмена и потребления, является цена, которая формируется под влиянием соотношения между спросом и предложением товара на конкретном рынке.

Цена дает предприятию возможность возместить все расходы на производство и реализацию продукции, получить прибыль, необходимую для развития. Через ценообразование предприятие может влиять на объемы продаж и соответственно на формирование производственной программы.

Как экономическая категория цена представляет собой денежное выражение стоимости товара. Стоимость определяется общественно-необходимыми затратами на производство и реализацию товара и выявляется на рынке. Цена является связующим звеном между производителем и потребителем, т. е. инструментом обеспечения равновесия спроса и предложения.

Сущность и роль цены раскрывается в ее функциях:

- *ориентирующей* — проявляется в том, что цена отражает рыночную конъюнктуру и является ориентиром для продавцов и

покупателей в принятии решений (что продавать, в каких количествах, расширять или сокращать объемы производства и др.);

- *учетно-измерительной* — заключается в том, что цена отражает общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции и позволяет измерить объемы выручки от реализации продукции, доходы, расходы, рассчитать на их основе прибыль;

- *стимулирующей* — проявляется в стимулировании увеличения производства продукции, улучшения ее качества, обновления ассортимента, экономии затрат, внедрения инноваций и т. п.;

- *регулирующей* — заключается в воздействии цены на спрос и предложение отдельных товаров.

Все названные функции цен взаимосвязаны и дополняют друг друга.

В соответствии с определенными признаками и в зависимости от механизма формирования возможна следующая классификация цен.

1. По отраслям и сферам экономики различают цены на промышленную продукцию, закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, цены на продукцию строительства, тарифы на услуги, внешнеторговые (экспортные или импортные) цены.

2. По степени участия государства в ценообразовании различают свободные и регулируемые цены. Свободные цены формируются на рынке под влиянием изменения его конъюнктуры. Регулируемые цены формируются с учетом воздействия на их величину государства посредством прямого ограничения их роста, регламентации отдельных элементов цены или других методов.

3. По стадиям товародвижения цены различаются в зависимости от того, на какой стадии товародвижения они формируются: оптовые (отпускные) цены предприятия; оптовые (отпускные) цены промышленности; оптовые цены торговых посредников, розничные цены (рисунок 7.2).

Себе-стоимость товара	Прибыль производителя	Акциз	Налог на добавленную стоимость (НДС)	Оптовая-сбытовая надбавка и НДС	Торговая надбавка оптовых торговых предприятий и НДС	Торговая надбавка розничных торговых предприятий и НДС
Оптовая (отпускная) цена предприятия						
Оптовая (отпускная) цена промышленности						
Оптовая цена торговых посредников (оптовых торговых предприятий)						
Розничная цена						

Рисунок 7.2 — Состав различных видов цен

Оптовая (отпускная) цена предприятия — это цена, по которой реализуется продукция предприятиями-изготовителями другим предприятиям или сбытовым организациям. Она состоит из себестоимости товара, прибыли предприятия и косвенных налогов (акциз и налог на добавленную стоимость).

Оптовая (отпускная) цена промышленности — цена, по которой продукция реализуется отраслевыми сбытовыми организациями в порядке оптовой торговли. Она включает в себя кроме оптовой цены предприятия оптово-сбытовую надбавку (затраты плюс прибыль снабженческо-сбытовых организаций) и соответствующий этой надбавке налог на добавленную стоимость (НДС).

Оптовая цена торговых посредников — это цена оптовых торговых организаций, используемая в расчетах с покупателями товаров. Она включает оптовую цену предприятия (или оптовую цену промышленности) и оптовую торговую надбавку, а также соответствующий НДС.

Розничная цена — цена, по которой товары реализуются в розничной торговой сети конечным потребителям. Формирование розничных цен происходит путем добавления к оптовым ценам торговой надбавки для покрытия издержек обращения и получения прибыли и соответствующего НДС.

4. По транспортной составляющей цены подразделяются в зависимости от того, до какого пункта на пути продвижения продукции к потребителю транспортные расходы включены в цену.

5. По сроку действия цены подразделяются на постоянные и временные (сезонные). Постоянные цены — это цены, срок действия которых заранее не определен. Временные (сезонные) цены устанавливаются в основном на сезонную продукцию, и срок их действия ограничен.

6. По характеру ценовой информации цены различаются с учетом специфики содержащейся в них информации. Например, цены фактических сделок содержат информацию о реальных ценах купли-продажи товаров на рынке; аукционные цены информируют участников рынка о возможностях купли или продажи товара на аукционе; биржевые цены содержат информацию о результатах биржевых сделок и т. д.

Ценообразование на предприятии представляет собой процесс установления цен на конкретные товары.

Основными этапами ценообразования являются:

- выявление и анализ ценообразующих факторов;
- обоснование целей ценовой политики предприятия;
- выбор методов ценообразования;
- выбор ценовой стратегии;
- определение цены, формирование системы скидок, надбавок.

Выявление ценообразующих факторов имеет два аспекта. Во-первых, это анализ внешних факторов — спроса, предложения на конкретном товарном рынке, ценовой политики конкурентов, лидеров рынка, государственного регулирования цен. Во-вторых, это анализ внутренних факторов, определяющих возможную цену товара: себестоимости производства, качества. На этом этапе предприятие определяет свои сильные и слабые стороны, рыночные возможности и риски.

На следующем этапе необходимо обосновать цели ценовой политики предприятия.

Ценовая политика предприятия — это общие принципы, которых оно придерживается в процессе формирования цен на свою продукцию, модель принятия решений о ценовом поведении

на различных типах рынков с целью реализации долгосрочных интересов предприятия.

Цели ценовой политики могут быть различные. Обычно выделяют следующие основные цели: рост объема продаж, максимизация прибыли от продаж, увеличение доли рынка. Цели ценовой политики являются долгосрочными, т. е. они рассчитаны на достаточно длительный период. Поэтому наряду с целями предприятия определяют задачи, которые должны решаться в процессе производства и реализации продукции. Такими задачами могут быть:

- разработка комплекса мер по снижению себестоимости продукции;
- обеспечение лидерства в качестве отдельных видов продукции;
- опережение конкурентов в освоении производства и выведении на рынок новых товаров;
- проведение маркетинговых исследований;
- разработка мер по стимулированию продаж (реклама, использование системы скидок, оказание покупателям различных услуг и др.).

В зависимости от особенностей товара, размеров и финансового состояния предприятия, а также поставленных целей и задач для расчета цены могут быть использованы различные методы, которые можно применять изолированно или в различных комбинациях друг с другом.

Основные методы ценообразования:

1. *Метод полных издержек, или «Издержки + прибыль».* Суть данного метода состоит в установлении цены путем добавления к полным затратам на производство и реализацию продукции целевой прибыли. Это наиболее распространенный метод ценообразования и применяется на предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией.

Пример 7.3. Расчет цены единицы продукции методом «Издержки + прибыль».

Прогнозируемый годовой объем производства — 11 500 ед. продукции. По расчетам переменные расходы на единицу изделия — 1900 руб. (1,9 тыс. руб.). Предприятие планирует сумму постоянных расходов 14 950 тыс. руб. в год. Целевая прибыль 3200 тыс. руб.

Полные расходы на производство и реализацию продукции (полная себестоимость):

$$(1,900 \times 11\,500) + 14\,950 = 36\,800 \text{ (тыс. руб.)}$$

Необходимая выручка от реализации продукции для получения прибыли 3200 тыс. руб. («Издержки + прибыль»):

$$36\,800 + 3200 = 40\,000 \text{ (тыс. руб.)}$$

Цена единицы продукции

$$40\,000 : 11\,500 = 3,478 \text{ (тыс. руб.)}$$

Увеличение объемов производства на имеющихся производственных мощностях является фактором снижения себестоимости продукции. В рассмотренном примере себестоимость единицы продукции составляет 3,200 тыс. руб. (36 800 : 11 500). Если увеличить объем производства на 10% и довести его до 12 695 ед. (11 500 × 1,10), то общая себестоимость продукции составит 39 070,5 тыс. руб., в том числе:

— переменные расходы 24 120,5 тыс. руб. (1900 × 12 695);

— постоянные расходы останутся без изменения — 14 950 тыс. руб.

Себестоимость единицы продукции составит 3,078 тыс. руб. (39 070,5 : 12 695), т. е. снизится, что позволит предприятию при прежней цене получать больше прибыли от продажи единицы продукции или при необходимости снизить цену.

Если предприятие ставит задачу получить в предстоящем году прибыль от реализации продукции в сумме 3200 тыс. руб. и имеет возможность реализовать 12 695 ед. продукции, то цена единицы продукции может быть снижена с 3,478 тыс. руб. до 3,330 тыс. руб.

Необходимая выручка от реализации продукции (полные расходы и прибыль):

$$39\,070,5 + 3200 = 42\,270,5 \text{ (тыс. руб.)}$$

Цена единицы продукции

$$42\,270,5 : 12\,695 = 3,330 \text{ (тыс. руб.)}$$

Более низкая цена позволит предприятию привлечь покупателей и увеличить свою долю рынка.

Метод ценообразования «Издержки + прибыль» эффективен при следующих условиях:

- установлении цен на новые товары;
- разовых заказах;
- планировании цен в отраслях, где большинство предприятий пользуются данным методом;
- производстве товаров, спрос на которые превышает предложение.

2. *Метод рентабельности инвестиций* основан на том, что результат осуществления проекта должен обеспечивать прибыль не ниже стоимости заемных средств. При использовании данного метода к полной себестоимости единицы продукции добавляется сумма процентов за кредит. Этот метод применяется в основном при принятии решений об увеличении объема производства нового для предприятия товара.

Пример 7.4. Расчет цены методом рентабельности инвестиций.

Прогнозируемый годовой объем производства нового изделия — 3500 ед., предполагаемые переменные расходы на единицу изделия — 1800 руб. Общая сумма постоянных расходов — 7 000 000 руб. Проект потребует дополнительного финансирования (кредита) в размере 10 000 тыс. руб. под 15% годовых.

Полная себестоимость единицы продукции (сумма переменных и постоянных расходов на единицу продукции)

$$1800 + (7\,000\,000/3500) = 3800 \text{ (руб.)}$$

Проценты за кредит

$$0,15 \times 10\,000 = 1500 \text{ (тыс. руб.)}$$

Проценты за кредит на единицу продукции:

$$1\,500\,000/3500 = 428,6 \text{ (руб.)}$$

Цена единицы продукции

$$3800 + 428,6 = 4228,6 \text{ (руб.)}$$

3. *Метод маркетинговых оценок.* Этот метод предполагает ориентацию на спрос, на цену, по которой покупатель готов приобрести данный товар. В соответствии с законом спроса повышение цены на товар сопровождается снижением величины спроса, и наоборот, снижение цены на товар увеличивает спрос. Степень количественного изменения спроса в ответ на изменение цены характеризует ценовую эластичность спроса. Коэффициент ценовой эластичности ($K_{цэ}$) может быть рассчитан на основе отношения темпа изменения спроса к темпу изменения цены на товар:

$$K_{цэ} = T_{изм.спрос} / T_{изм.цены},$$

где $T_{изм.спрос}$ — темп изменения спроса на товар, %;

$T_{изм.цены}$ — темп изменения цены, %.

Коэффициент показывает, на сколько процентов возрастет (снизится) спрос при снижении (увеличении) цены товара на 1%.

Изменение спроса под влиянием изменений цен определяют на основе маркетинговых исследований.

Пример 7.5. Расчет коэффициента ценовой эластичности спроса на товар.

В результате маркетинговых исследований выявлено, что при снижении цены на товар на 5% величина спроса на него повысилась на 1,5%. Коэффициент ценовой эластичности ($K_{цэ}$) составит 0,3 (1,5% : 5%).

Это значит, что снижение цены на 1% приведет к росту спроса на товар на 0,3%.

В зависимости от величины коэффициента эластичности различают следующие виды спроса:

- эластичный спрос, при коэффициенте более 1. Это означает, что темпы изменения спроса выше темпов изменения цены. При эластичном спросе на товар эффективным является снижение цены для увеличения объемов реализации продукции;
- неэластичный (малоэластичный) спрос, при коэффициенте менее 1. Темпы роста спроса при снижении цены невысокие. При неэластичном спросе предприятие может в случае необходимости повышать цену на товар, так как это не повлечет за собой существенного снижения объемов продаж;
- единичная эластичность спроса, при коэффициенте, равном 1. Это означает, что спрос меняется такими же темпами, как и цена. При единичной эластичности спроса следует управлять ценами в зависимости от рыночной ситуации, с учетом поведения конкурентов.

На предприятиях при установлении цен на продукцию методом маркетинговых оценок просчитывают последствия снижения или повышения базовой цены и принимают окончательное решение исходя их целевой ориентации развития хозяйственной деятельности.

Пример 7.6. Определение последствий снижения цены на товар с высокой ценовой эластичностью.

Ценовая эластичность спроса на продукцию предприятия характеризуется коэффициентом 1,9. Плановый объем производства в I квартале 1000 ед. Себестоимость производства и реализации продукции 1000 тыс. руб., в том числе постоянные расходы — 450 тыс. руб. Переменные расходы на единицу продукции — 550 руб. Первоначальная цена единицы продукции 1175 руб. (без НДС). Предприятие в целях увеличения объема продаж планирует снижение цены на 50 руб.

Выручка от реализации продукции по первоначальной цене

$$1175 \times 1000 = 1\,175\,000 \text{ (руб.)}$$

Прибыль предприятия при реализации продукции по первоначальной цене

$$1\ 175\ 000 - 1\ 000\ 000 = 175\ 000 \text{ (руб.)}$$

Темп снижения цены

$$50/1175 \times 100\% = 4,25\%$$

Темп прироста объема реализации продукции с учетом коэффициента ценовой эластичности спроса

$$4,25\% \times 1,9 = 8,1\%$$

Объем реализации продукции при снижении цены с учетом коэффициента ценовой эластичности

$$1000 \times 1,081 = 1081 \text{ (ед.)}$$

Выручка от реализации продукции по цене, сниженной на 50 руб.:

$$(1175 - 50) \times 1081 = 1\ 216\ 125 \text{ (руб.)}$$

Изменение выручки от реализации продукции при снижении цены

$$\begin{aligned} &1\ 216\ 125 - 1\ 175\ 000 = \\ &= 41\ 125 \text{ (руб.)}, \text{ или } + 3,5\% (41\ 125 : 1\ 175\ 000 \times 100\%). \end{aligned}$$

Себестоимость производства и реализации 1081 ед. продукции:

- переменные расходы $550 \times 1081 = 594\ 550$ (руб.);
- постоянные расходы 450 000 руб.;
- полная себестоимость 1 044 550 руб. (594 550 + 450 000).

Прибыль от реализации продукции по сниженной цене

$$1\ 216\ 150 - 1\ 044\ 550 = 171\ 600 \text{ (руб.)}$$

Изменение суммы прибыли при снижении цены

$$\begin{aligned} &171\ 600 - 175\ 000 = -3400 \text{ (руб.)}, \\ &\text{или } -1,9\% (-3400 : 175\ 000 \times 100\%). \end{aligned}$$

Таким образом, снизив цену на 4,25%, предприятие увеличивает физический объем продаж на 8,1%, выручку от реализации продукции — на 3,5%. Это важно для сохранения и упрочения своей рыночной позиции. Однако предприятие теряет прибыль в сумме 3400 руб. Степень снижения суммы прибыли незначительная (–1,9%), но если целью предприятия является максимизация прибыли, то снижать цену нецелесообразно.

4. *Метод на основе «ощущаемой ценности».* При установлении цен по этому методу основным ориентиром является восприятие товара покупателем. При этом продавец использует неценовые меры воздействия: предоставляет сервисное обслуживание, особые гарантии покупателям, право пользоваться товарной маркой в случае перепродажи и т. п.

Выбор метода ценообразования зависит от конкретных ситуаций, условий работы предприятия, особенностей товара и т. д.

В соответствии с ценовой политикой предприятие выбирает разные ценовые стратегии.

Ценовые стратегии — это комплекс средств и методов, с помощью которых реализуются цели ценообразования. Ценовые стратегии позволяют установить исходную цену и выработать план действий по ее изменению с учетом рыночных условий.

В мировой практике наиболее широкое применение получила классификация ценовых стратегий американского экономиста Джерарда Дж. Тэллуса, в соответствии с которой различают следующие виды стратегий:

- стратегии дифференцированных цен;
- конкурентные стратегии;
- ассортиментные стратегии.

Стратегия *дифференцированных цен* предполагает установление различающихся цен на один и тот же или похожий товар для различных групп потребителей с учетом их неоднородности (по уровню доходов, требований к качеству товара и послепродажного обслуживания и др.).

Стратегия дифференцированных цен включает:

- стратегию скидок на «втором» рынке;

- стратегию сезонной (периодической) скидки;
- стратегию случайной скидки.

Стратегия скидок на «втором» рынке (демографическом, географическом, внешнем) предполагает предоставление скидок с цен на один и тот же товар или услугу в зависимости от объема партии товара, достигнутого объема закупок, предоплаты и других условий.

Стратегия сезонных (периодических) скидок заключается в предоставлении скидок с цен на один и тот же товар или услугу в период внесезонной продажи, например весной – летом на инвентарь для зимних видов спорта или тарифов на электроэнергию в различное время суток, и т. д.

Стратегия случайной скидки предполагает предоставление скидок на один и тот же товар или услугу по случайному принципу на непостоянной основе, например в какой-то день в ограниченные часы времени.

Конкурентные ценовые стратегии включают:

- стратегию высоких цен (стратегию «снятия сливок»);
- стратегию низких цен (стратегию проникновения на рынок);
- стратегию «сигнализования» ценами.

Стратегия ценообразования «снятие сливок» предполагает установление высокой цены на товары или услуги до тех пор, пока сегмент рынка покупателей товаров не сузится или рынок не станет объектом конкурентной борьбы. Такая стратегия позволяет на ранних этапах жизненного цикла товара получать высокую прибыль. В дальнейшем цены на товар медленно снижаются.

Стратегия проникновения на рынок предполагает установление низких цен при выведении товара или услуги на рынок для его завоевания. Эта стратегия целесообразна при продаже товаров с высокой ценовой эластичностью, когда низкие цены позволяют увеличить объем выручки от продаж.

Стратегия «сигнализования» ценами заключается в установлении высоких цен на товары или услуги с целью «сигнала» о более высоком качестве товара или его уникальности.

Ассортиментные ценовые стратегии включают:

- стратегию товарных наборов;
- стратегию различной прибыльности;
- стратегию «имидж-цены».

Стратегия товарных наборов применяется главным образом в торговых организациях и предполагает, что установленная цена на товарный набор ниже, чем сумма цен на отдельные товары, входящие в набор.

Стратегия различной прибыльности заключается в установке высоких цен на одни разновидности изделий и низких цен на другие. При этом в целом предприятие получает среднюю норму прибыли от реализации данных товаров.

Стратегия «имидж-цены» предполагает установку более высоких цен на престижную продукцию, выпускаемую предприятиями с устойчивой репутацией на рынке, под известной товарной маркой.

Ценовая политика, выбираемые ценовые стратегии оказывают существенное влияние на объемы реализации продукции предприятий.

7.4. Производственная мощность предприятия

Производственная мощность предприятия — это максимально возможный выпуск продукции в определенной номенклатуре, ассортименте в соответствии с планом продаж при наиболее полном использовании ведущего оборудования и производственных площадей с учетом применения передовых технологий, организации труда и производства.

Производственная мощность предприятия определяется по номенклатуре выпускаемой продукции в ведущих подразделениях, измеряется в натуральных или условно-натуральных показателях и рассчитывается по однородным группам в следующей последовательности:

- по группам технологического оборудования;
- по производственным участкам;

- по цехам;
- по предприятию в целом.

Ведущим подразделением является то, в котором выполняются основные технологические операции, затрачивается наибольшая часть живого труда и сосредоточена преобладающая часть основных фондов. Одновременно с расчетом производственной мощности ведущих цехов определяют мощность оборудования для вспомогательных цехов и служб с целью выявления «узких мест», где пропускная способность не соответствует мощности ведущего цеха.

Производственная мощность предприятия (*ПМ*) определяется по формулам

$$ПМ = N \times \Phi B_{МАКС} \times M,$$

или

$$ПМ = N \times \Phi B_{МАКС} / Tр,$$

где N — количество единиц оборудования;

$\Phi B_{МАКС}$ — максимально возможный фонд рабочего времени единицы оборудования, ч;

M — производительность единицы оборудования в единицу времени в натуральных или условно-натуральных измерителях, ед./ч;

$Tр$ — прогрессивная норма трудоемкости изделия, изготовленного на данном оборудовании (время, затрачиваемое на производство единицы продукции), ч/ед.

Пример 7.7. Расчет среднегодовой производственной мощности цеха.

Количество станков ведущего оборудования в цехе на начало года 60 ед. Режим работы двухсменный, продолжительность смены 8 ч. Производительность одного станка — 3 ед. в час (M). Количество рабочих дней в году 260. Регламентированный процент простоев на ремонт 5%.

Максимальный фонд времени работы станков за год ($\Phi B_{МАКС}$):

$$2 \times 8 \times 260 \times 0,95 = 3952 \text{ (ч)}.$$

Среднегодовая производственная мощность цеха (ПМ):

$$60 \times 3952 \times 3 = 711\,360 \text{ (дет.)}$$

На производственную мощность влияют следующие факторы:

- *количество и состав установленного оборудования.* При расчете производственной мощности учитывается все установленное производственное оборудование, как действующее, так и бездействующее из-за неисправности, отсутствия загрузки, находящееся в ремонте, модернизации. Не учитывается оборудование научно-экспериментальных, специализированных участков для профессионально-технического обучения, вспомогательных подразделений (например, ремонтных, инструментальных и т. п.), а также резервное оборудование;

- *режим работы* оборудования, который определяет максимально возможный фонд рабочего времени.

На предприятиях с непрерывным процессом производства фонд рабочего времени ($\Phi V_{\text{МАКС}}$) определяется по формуле

$$\Phi V_{\text{НЕПР}} = \Phi V_{\text{К}} - \Phi V_{\text{КР}},$$

где $\Phi V_{\text{К}}$ — календарный фонд времени за год, ч;

$\Phi V_{\text{КР}}$ — фонд времени, необходимый для проведения капитальных и планово-предупредительных ремонтов, ч.

На предприятиях с прерывным процессом производства фонд рабочего времени ($\Phi V_{\text{ПР}}$) определяется по формуле

$$\Phi V_{\text{ПР}} = \Phi V_{\text{К}} - \Phi V - \Phi П - \Phi V_{\text{КР}},$$

где ΦV — фонд времени в выходные дни, ч;

$\Phi П$ — фонд времени в праздничные дни, ч;

- *производительность оборудования.* При расчете производственной мощности используют проектную производительность оборудования;

- *номенклатура продукции.* Как уже отмечалось ранее, производственная мощность рассчитывается по каждому наименованию выпускаемой продукции. Но при выпуске широкой

номенклатуры продукции производственная мощность определяется по укрупненной номенклатуре.

Производственная мощность в течение года под воздействием множества факторов может изменяться, поэтому различают следующие виды производственной мощности:

- *входная производственная мощность* ($ПМ_{ВХОД}$) — мощность на начало года;

- *выходная производственная мощность* ($ПМ_{ВЫХОД}$) — производственная мощность на конец года, которая определяется следующим образом:

$$ПМ_{ВЫХОД} = ПМ_{ВХОД} + ПМ_{ВВОД} - ПМ_{ВЫВОД},$$

где $ПМ_{ВВОД}$ — введенная за год производственная мощность, ед. продукции;

$ПМ_{ВЫВОД}$ — выбывающая за год производственная мощность, ед. продукции;

- *среднегодовая производственная мощность* ($ПМ_{СР}$) может быть определена по формуле

$$ПМ_{СР} = (ПМ_{ВХОД} + ПМ_{ВЫХОД}) / 2.$$

Но более точно среднегодовая производственная мощность рассчитывается по формуле

$$ПМ_{СР} = ПМ_{ВХОД} + (ПМ_{ВВОД} \times m_1 / 12) - (ПМ_{ВЫВОД} \times (12 - m_2) / 12),$$

где m_1 — число месяцев эксплуатации введенных мощностей в течение года;

m_2 — число месяцев эксплуатации выведенных мощностей в течение года.

Для новых цехов, предприятий используется понятие *проектная производственная мощность* — мощность, предусмотренная проектом нового строительства, реконструкции или расширения предприятия (цеха, участка).

При планировании выпуска продукции предприятия стремятся к более полному использованию производственной мощности. Показателем степени использования производственной

мощности является коэффициент использования производственной мощности ($K_{ПМ}$), который представляет собой отношение фактически произведенной продукции в натуральных (условно-натуральных) показателях за определенный период (ОП) к производственной мощности цеха (предприятия) в среднем за этот период ($ПМ_{СР}$):

$$K_{ПМ} = ОП / ПМ_{СР}.$$

Пример 7.8. Расчет коэффициента использования годовой производственной мощности предприятия.

Суточная проектная мощность хлебопекарного предприятия составляет 15 т условного сорта хлеба. Режим работы печей непрерывный и круглосуточный. В течение года на ремонты и профилактические осмотры отводится 25 суток. Фактический выпуск продукции за год характеризуется следующими данными (в тоннах):

- хлеб ржаной формовой из муки обойной — 1500;
- булка круглая из муки 1-го сорта — 1100;
- батон нарезной из муки 1-го сорта — 920.

Примечание. При расчете используют коэффициенты перевода продукции хлебопекарной промышленности в условный сорт хлеба: для хлеба ржаного — 1,0; для булки круглой — 1,3; для батона нарезного — 1,5.

Фонд рабочего времени равен 340 суткам (365 – 25).

Среднегодовая производственная мощность ($ПМ_{СР}$) составляет 5100 т условного сорта хлеба (15 × 340).

Фактический выпуск продукции за год (ОП) составляет 4310 т условного сорта хлеба (1500 × 1,0 + 1100 × 1,3 + 920 × 1,5).

Коэффициент использования годовой производственной мощности — 0,845 (4310/5100), т. е. в отчетном году фактически среднегодовая производственная мощность использовалась на 84,5%.

Улучшение использования производственной мощности является одной из важных задач управления предприятием и может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- ликвидации узких мест;
- повышения производительности оборудования;
- совершенствования технологического процесса;
- увеличения сменности работы оборудования;
- ликвидации (сокращения) простоев оборудования;
- снижения доли недействующего оборудования;
- сокращения времени ввода оборудования;
- реконструкции предприятия, технического перевооружения;
- улучшения организации труда, производства, управления.

7.5. Производственная программа предприятия

Производственная программа представляет собой объем производства продукции, осуществляемых работ и услуг в планируемом периоде в соответствии с номенклатурой, ассортиментом и качеством, определенным в заказах и договорах с потребителями.

Производственная программа состоит из двух разделов:

- 1) план производства продукции в натуральных или условно-натуральных показателях;
- 2) план производства продукции в стоимостном выражении, в оптовых ценах предприятия.

Планирование производственной программы включает следующие этапы:

- анализ объемов производства в предплановом периоде;
- анализ портфеля заказов, спроса на продукцию;
- анализ производственной мощности предприятия;
- анализ имеющихся экономических ресурсов и эффективности их использования;
- обоснование объема выпуска продукции в натуральных показателях;
- обоснование объема товарной продукции в оптовых ценах предприятия;

- оценка производственной программы;
- разработка мер по реализации производственной программы.

При разработке производственной программы предприятия можно выделить следующие элементы:

- основная продукция, на выпуске которой специализируется предприятие;
- новая продукция — продукция, которая будет изготовлена впервые и отличается от основной улучшенными свойствами или характеристиками;
- продукция на экспорт;
- опытные образцы;
- работы и услуги промышленного характера — частичная обработка материалов, деталей, доведение до готовности изделий, изготовленных на других предприятиях, ремонт и модернизация оборудования и т. д.;
- прочая продукция (например, подсобных хозяйств).

В предплановом периоде особое внимание уделяется анализу:

- специализации производственной деятельности каждой производственной единицы;
- портфеля заказов и спроса по номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции;
- работы предприятий-поставщиков;
- прогрессивности применяемых на предприятии норм и нормативов;
- продуктивно-технологических цепочек с целью выявления узких мест;
- производственных и сбытовых мощностей и их сбалансированности.

Для повышения экономического обоснования производственной программы при ее разработке необходимо применять многовариантные подходы на основе:

- объема реального платежеспособного спроса по каждой продуктовой группе в планируемом году;

- объема заказов, заключенных договоров с покупателями продукции на планируемый год;
- увеличения в планируемом году доли предприятия на рынке или целевом сегменте в соответствии с общей стратегией развития;
- повышения коэффициента использования производственной мощности предприятия;
- повышения эффективности использования экономических ресурсов предприятия;
- целевой прибыли.

Необходимо с учетом конкретных условий обосновать выбор варианта плана производственной программы и разработать мероприятия по обеспечению его выполнения.

В условиях нестабильности финансовой ситуации в стране следует разрабатывать оптимистический и пессимистический варианты плана производственной программы с учетом внешних угроз, дополнительных возможностей, конкурентных преимуществ, сильных и слабых сторон деятельности предприятия.

Оценку качества производственной программы целесообразно производить по показателям рентабельности продукции, продаж, производства, а также по показателям эффективности использования ресурсного потенциала предприятия.

Важным элементом управления на предприятии является планирование выполнения производственной программы на основе оперативно-календарного планирования.

Основными функциями оперативно-календарного планирования являются:

- обеспечение каждого рабочего информацией о его рабочем месте и задании на текущую рабочую смену, неделю, декаду, месяц;
- обеспечение рабочих мест материалами, заготовками, оборудованием, инструментом, приборами;
- координация и регулирование работы всего коллектива в целях налаживания согласованной и эффективной работы предприятия.

Для выполнения производственной программы необходимо обеспечить:

- распределение ее по периодам года (кварталам, месяцам) с учетом установленных договорами сроков поставки продукции, сезонности, сменности работы, сроков ввода и освоения новых производственных мощностей, изменения ассортимента продукции и т. п.;
- доведение ее до структурных подразделений с учетом максимально возможной загрузки производственных мощностей участков и цехов.

Контрольные вопросы

1. Какие показатели характеризуют объемы деятельности промышленного предприятия?
2. В чем отличие товарной и реализованной продукции?
3. Как определяется чистая продукция?
4. Что такое товарная политика?
5. Каковы основные этапы разработки товарной политики?
6. В чем отличие понятий «номенклатура» и «ассортимент» товаров?
7. Каковы фазы жизненного цикла товара?
8. На какие группы следует подразделить ассортимент товаров при разработке товарной политики?
9. Охарактеризуйте основные функции цены.
10. Каковы основные этапы разработки товарной политики?
11. Назовите основные виды товарных стратегий.
12. Как определяется оптовая цена предприятия?
13. Из каких элементов состоит оптовая цена промышленности?
14. Каков состав розничной цены?
15. Каковы этапы разработки ценовой политики на предприятии?
16. Дайте характеристику основным методам ценообразования.

17. Что понимается под ценовой стратегией предприятия?
18. Что понимается под производственной мощностью промышленного предприятия?
19. Какие факторы влияют на производственную мощность промышленного предприятия?
20. Как рассчитать среднегодовую производственную мощность промышленного предприятия?
21. Какие этапы включает планирование производственной программы?
22. Какие многовариантные подходы используются при расчете производственной программы на планируемый год?
23. Какие показатели используются для оценки эффективности производственной программы?
24. Каковы функции оперативно-календарного планирования?

Глава 8. РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

8.1. Понятие и виды расходов предприятия. Себестоимость продукции

В современной экономической литературе и на практике используются взаимосвязанные понятия: «затраты», «расходы», «себестоимость», но между ними существуют различия. Правильная идентификация указанных понятий имеет не только теоретическое значение, от этого зависит формирование адекватных результатов экономического анализа деятельности предприятия.

Любое предприятие независимо от специфики деятельности и формы собственности использует материальные, трудовые, финансовые, информационные и другие ресурсы для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг). Привлечение и использование этих ресурсов связано с затратами. *Затраты — это денежное выражение объема используемых предприятием ресурсов для производства и реализации продукции за определенный период.* Затраты включают вложения в основные и оборотные средства и могут быть признаны расходами в отчетном периоде либо активами, которые станут расходами в будущих периодах. Понятие «затраты» таким образом шире, чем понятие «расходы». Например, предприятие приобретает сырье для производства продукции и имеет соответствующие затраты. Часть сырья в отчетном периоде потреблена в производстве, и готовая продукция реализована. В этом случае затраты на использованное сырье признаются расходами на производство и реализацию продукции. Другая часть сырья была

использована в производстве, но по состоянию на отчетную дату продукция не достигла стадии готовности, поэтому в отчетности она будет отражаться в активе бухгалтерского баланса как незавершенное производство. Третья часть приобретенного сырья осталась на складе, стоимость этого сырья будет также отражена в активе бухгалтерского баланса как запас. Трансформация затрат в расходы в рассматриваемом примере сопровождается выбытием активов.

Определение расходов дается Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). *Расходами организации (предприятия) признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).*

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направленности деятельности организации подразделяются на следующие виды:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности — это расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также приобретением и продажей товаров.

Прочие расходы представляют собой широкий круг разнообразных расходов, в составе которых можно выделить следующие группы.

Во-первых, расходы, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, кроме производства и реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг). К ним, в частности, относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- проценты, уплачиваемые за предоставление предприятия в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и др.

Эти расходы обычно носят постоянный характер и планируются.

Во-вторых, нерегулярные расходы, например штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещение причиненных предприятием убытков, суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, отрицательные курсовые разницы, суммы уценки активов и др.

К прочим расходам относят также расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств (стихийные бедствия, пожары, аварии).

Следует иметь в виду, что расходы, признаваемые в бухгалтерском учете, несколько отличаются по составу от расходов, учитываемых для целей налогообложения. Для целей бухгалтерского учета в состав расходов включают все фактические расходы, что позволяет рассчитать реальную себестоимость продукции и прибыль предприятия. Для целей налогообложения в соответствии с требованиями НК РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Фактические расходы в связи с этим корректируют в зависимости от установленных государством норм, нормативов и лимитов.

Расходы по обычным видам деятельности на промышленных предприятиях формируют себестоимость реализованной продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку потребленных в процессе производ-

ства и реализации готовой продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых и других ресурсов, а также текущие расходы, связанные с потреблением этих ресурсов за определенный период.

В экономической теории существует понятие «экономические издержки», в составе которых выделяют внутренние (неявные, имплицитные) и внешние (бухгалтерские) издержки. Внешние (бухгалтерские) издержки практически идентичны понятию «себестоимость продукции», поэтому в экономической литературе часто употребляют как равнозначные понятия «себестоимость» и «издержки производства».

Себестоимость продукции является одним из важнейших показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия и отраслей промышленности. Показатель себестоимости является основой для определения цен на промышленную продукцию. По степени изменения себестоимости судят об экономической эффективности различных мероприятий, осуществляемых или планируемых на предприятии. Снижение себестоимости продукции — одно из главных и обязательных условий роста прибыли, повышения рентабельности и эффективности производства.

Себестоимость продукции как экономическая категория выполняет следующие функции:

- учетную — обеспечение учета и контроля потребления ресурсов в процессе производства и реализации продукции;
- расчетную — формирование цены на продукцию предприятия;
- аналитическую — использование при расчете и анализе прибыли, маржинального дохода, рентабельности и др.

8.2. Классификация расходов, включаемых в себестоимость продукции

Классификация расходов на производство и реализацию продукции является важным элементом их системного изуче-

ния. Эти расходы можно классифицировать по следующим признакам.

1. По экономическим элементам:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие расходы.

Материальные расходы — это стоимость всех видов сырья, основных и вспомогательных материалов, за исключением возвратных отходов, стоимость покупных комплектующих изделий, вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии и т. д.

Расходы на оплату труда включают все виды заработной платы, премий, оплату труда по заключенным договорам, стоимость готовых изделий, выдаваемая в виде натуральной оплаты.

Отчисления на социальные нужды — это страховые взносы предприятий по установленным государством нормам в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Амортизация — это суммы амортизационных отчислений.

Прочие расходы — это все остальные расходы, включаемые в себестоимость продукции.

Группировка расходов по экономическим элементам позволяет определять и анализировать структуру себестоимости продукции. В зависимости от доли того или иного вида расходов в себестоимости продукцию предприятий можно подразделить соответственно на материалоемкую (высокая доля материальных расходов в себестоимости продукции), трудоемкую (высокая доля расходов на оплату труда) и фондоемкую (преобладает амортизация основных средств). Эта группировка позволяет оценить долю живого и овеществленного труда в себестоимости продукции.

В соответствии с экономическими элементами разрабатывают сметы расходов на производство и реализацию продукции предприятия без распределения их на отдельные виды продук-

ции. Как правило, при такой группировке определить себестоимость единицы продукции невозможно.

2. По статьям калькуляции (калькуляция от лат. calculation — счет, подсчет). По этому признаку выделяют расходы с целью определения себестоимости единицы продукции. При группировке по статьям калькуляции расходы объединяются по направлениям использования, по месту возникновения: непосредственно в процессе производства, в обслуживании производства, в управлении предприятием, в сфере сбыта продукции. В современных условиях предприятия самостоятельно определяют перечень статей калькуляции себестоимости. Типовая группировка расходов по статьям калькуляции имеет следующий вид:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций производственного характера;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) оплата труда производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды (страховые взносы);
- 7) расходы на подготовку и освоение нового производства;
- 8) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 9) потери от брака (в пределах норм);
- 10) цеховые (общепроизводственные) расходы;
- 11) общехозяйственные (управленческие) расходы;
- 12) внепроизводственные (коммерческие) расходы.

На основе группировки расходов по статьям калькуляции по видам продукции выделяют три вида себестоимости:

- **цеховая себестоимость** — включает расходы на производство продукции в пределах цеха;
- **производственная себестоимость** — характеризует все расходы предприятия на производство продукции, включая общехозяйственные расходы;
- **полная себестоимость** — характеризует расходы предприятия не только на производство, но и на реализацию продукции.

Цеховую, производственную и полную себестоимость рассчитывают по каждому виду продукции, а также в целом по всему объему производства и реализации продукции предприятия.

3. В зависимости от способа отнесения на себестоимость отдельных видов продукции. По этому признаку расходы предприятий подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые расходы* непосредственно связаны с производством данного конкретного вида продукции и включаются в его себестоимость напрямую в большинстве случаев на основе действующих на предприятии норм: расход сырья, материалов, энергии, оплата труда производственных рабочих и др. *Косвенные расходы* связаны с процессами организации, обслуживания производства, управления: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общепроизводственные, управленческие расходы и т. п. Эти расходы невозможно напрямую отнести на себестоимость отдельных видов продукции, поэтому они распределяются между различными изделиями пропорционально обоснованной базе. Например, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования цеха можно распределять по видам продукции пропорционально машино-часам работы оборудования по изготовлению соответствующих изделий или, если производство трудоемкое, пропорционально основной заработной плате производственных рабочих (без премий и доплат). Общепроизводственные (цеховые) расходы обычно распределяют по видам продукции пропорционально основной заработной плате производственных рабочих или пропорционально прямым расходам. Общехозяйственные (управленческие) расходы распределяют пропорционально прямым расходам или цеховой себестоимости, внепроизводственные расходы — пропорционально производственной себестоимости изделий.

4. По характеру зависимости от изменения объемов производства (в краткосрочном периоде). В соответствии с этим признаком все расходы подразделяются на две группы:

- *переменные (условно-переменные)* — это расходы, сумма которых меняется с изменением объемов производства. Напри-

мер, расходы на сырье и материалы, энергию, расходы на оплату труда производственных рабочих по сдельным расценкам и др.;

• *постоянные (условно-постоянные)* — это расходы, сумма которых относительно стабильна (незначительно изменяется) при изменении объемов производства в краткосрочном периоде. Например, расходы на аренду зданий, амортизация основных средств, заработная плата по окладам и другие расходы по управлению цехами и предприятием в целом. Наличие постоянных расходов выступает фактором снижения себестоимости единицы продукции, так как с ростом объемов производства постоянные расходы в расчете на единицу продукцию понижаются.

Подразделение расходов на постоянные и переменные, соотношение этих расходов имеют большое значение в управлении формированием прибыли от продажи продукции (см. разд. 9.2).

5. По рациональности. В соответствии с этим признаком различают производительные и непроизводительные расходы. *Производительные* — это расходы, обеспечивающие производство продукции (работ, услуг) установленного качества при рациональной технологии и организации производства. Эти расходы учитывают при составлении плановой сметы расходов и калькуляции себестоимости продукции. *Непроизводительные* расходы возникают в связи с нарушением технологического режима, недостатков в организации производства и управления (брак, потери от простоев).

6. По функциональной роли в процессе производства. Этот признак позволяет подразделить все расходы на два вида: основные и накладные. *Основные расходы* непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления продукции. Они составляют большую часть расходов, формирующих себестоимость продукции, и отражаются в бухгалтерском учете на счете «Основное производство». *Накладные расходы* — это расходы, связанные с обслуживанием и организацией производства, а также управлением предприятием. Это общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

7. По центрам ответственности. Этот признак позволяет подразделить расходы на производство продукции по различным уровням их формирования в зависимости от производственной и организационной структуры предприятия. Центры ответственности — структурные подразделения предприятия, организационные единицы, которые полностью контролируют те или иные аспекты деятельности, а их руководители самостоятельно принимают управленческие решения в рамках этих аспектов и несут ответственность за выполнение установленных им плановых заданий. По центрам ответственности выделяют расходы основных, вспомогательных цехов, обслуживающих подразделений, сбытовых структур и др. Классификация расходов по центрам ответственности позволяет установить лиц (руководителей, специалистов), ответственных за формирование расходов в каждом цехе, структурном подразделении, повысить эффективность управления расходами.

Классификация расходов по разным признакам является одним из инструментов управления расходами предприятия.

8.3. Управление расходами на предприятии

Управление расходами (затратами) — средство достижения предприятием высокого экономического результата. Целью управления расходами и себестоимостью продукции является обеспечение экономного использования ресурсов и максимизация отдачи от них.

Процесс управления расходами предприятия носит комплексный характер и предусматривает принятие решений и разработку организационно-экономических мер, направленных на оптимизацию расходов, соблюдение режима экономии.

Управление расходами на предприятии предполагает выполнение всех функций, которые присущи управлению любым объектом, и реализуются через элементы управления. Основными элементами управления расходами промышленного предприятия являются:

- *планирование расходов;*
- *организация управления расходами;*
- *координация и регулирование расходов;*
- *стимулирование (мотивация) экономного расходования средств;*
- *контроль (мониторинг) расходов.*

Планирование расходов может быть перспективным — на стадии долгосрочного планирования и текущим — на стадии краткосрочного планирования. Если точность долгосрочного планирования расходов невелика и подвержена влиянию поведения конкурентов, политики государства в области экономического управления организациями, а иногда и форс-мажорных обстоятельств, то краткосрочные планы расходов отражают нужды ближайшего будущего и обосновываются детально на год, квартал. При планировании большое значение имеет нормирование отдельных видов расходов, прежде всего расходов сырья, материалов, энергетических ресурсов на единицу выпускаемой продукции. Объектами планирования расходов на предприятии являются: полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат; себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи расходов; расходы по центрам ответственности.

Организация управления расходами устанавливает, кто, в какие сроки, с использованием какой информации и документов, какими способами управляет расходами в подразделениях предприятия. Определяются центры ответственности, разрабатывается система линейных и функциональных связей руководителей и специалистов, связанных с управлением расходами, в соответствии с организационно-производственной структурой предприятия. Организация управления расходами предполагает их учет. Учет расходов на производство и реализацию продукции необходим для подготовки информации при принятии управленческих решений. В настоящее время на предприятиях организуется управленческий и финансовый учет. Управленческий учет позволяет сформировать информацию для анализа расходов, себестоимости продукции, выявления

нерациональных расходов, резервов экономии. Финансовый учет призван предоставлять информацию пользователям вне предприятия и позволяет сравнивать расходы с доходами для определения прибыли.

Координация и регулирование расходов заключаются в принятии оперативных мер по формированию расходов в соответствии с планом. Расходы предприятия на разных уровнях управления можно подразделить на регулируемые и нерегулируемые. Регулируемые — это расходы, величина которых зависит от руководителя соответствующего уровня управления, нерегулируемые — это расходы, которые не поддаются управленческому воздействию, так как не находятся в его компетенции. Для руководителей предприятия практически все расходы являются регулируемыми, кроме тех, которые формируются под влиянием внешних факторов (цены на энергоносители, ставки налогов и др.). Для руководителей центров ответственности регулируемые являются только расходы в пределах их ответственности. Координация и регулирование расходов должны быть своевременными, чтобы обеспечить выполнение плановых заданий по объему производства и реализации продукции и прибыли.

Стимулирование (мотивация) экономного расходования средств — предполагает создание условий для повышения заинтересованности работников в соблюдении установленных норм расходов, исполнении бюджетов, поиске неиспользованных резервов экономии. Для мотивации таких действий используются как материальные, так и моральные стимулы.

Контроль (мониторинг) расходов обеспечивает подготовку и принятие управленческих решений, направленных на приведение фактических расходов в соответствие с запланированными или уточнение планов, если они не могут быть выполнены из-за объективно изменившихся условий производства. Различают предварительный, текущий и последующий контроль. Предварительный контроль проводится на этапе принятия решений по расходованию средств, а также при установлении норм расходов,

разработке смет расходов, бюджетов, плановых калькуляций себестоимости продукции. Текущий контроль осуществляется в процессе производства и реализации продукции, в ходе проверок соблюдения норм расходов, исполнения бюджетов, выполнения планов по себестоимости продукции. Последующий контроль представляет собой анализ расходов на основе отчетности за определенный период.

Важной составляющей системы управления расходами является *анализ*, который обычно не выделяется в отдельную функцию управления, но каждая из рассмотренных выше функций управления содержит в себе аналитические процедуры. На основе экономического анализа вырабатываются цели, обосновываются планы и оперативные управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, оцениваются результаты. Анализ расходов позволяет оценить степень эффективности использования используемых ресурсов, выявить резервы экономики и разработать мероприятия по оптимизации расходов на производство и реализацию продукции.

Управление расходами предполагает анализ влияния на себестоимость продукции различных факторов, важнейшими из которых являются:

- тип производства;
- объемы производства продукции;
- номенклатура и ассортимент производимой продукции;
- технический уровень производства;
- материалоемкость отдельных видов изделий;
- трудоемкость отдельных видов изделий;
- качество продукции;
- цены на сырье, материалы, топливно-энергетические и другие виды ресурсов, используемых в производстве;
- организация производства и управления на предприятии;
- государственное регулирование процессов формирования расходов предприятий (действующие размеры налогов и других обязательных платежей, включаемых в себестоимость продукции, минимальный размер оплаты труда и др.).

Таким образом, управление расходами — это динамичный процесс, включающий все управленческие действия с целью достижения высокого конечного экономического результата деятельности предприятия.

8.4. Планирование себестоимости продукции

Большое значение в системе управления расходами предприятия имеет планирование себестоимости продукции, так как позволяет определить, какие расходы потребуются предприятию на выпуск и реализацию продукции, какого финансового результата можно ожидать в плановом периоде.

Планирование себестоимости продукции — это система технико-экономических расчетов, целью которых является экономически обоснованное определение расходов, необходимых в плановом периоде для производства и реализации производимой продукции, качество которой соответствует установленным требованиям и обеспечивает ее конкурентоспособность.

Это планирование может быть текущим и перспективным. Перспективный план разрабатывается на несколько лет. При текущем планировании (на год) конкретизируются перспективные планы через разработку плановых смет расходов и калькуляцию себестоимости продукции.

На предприятиях планируют *себестоимость товарной и реализованной продукции*. Исходными материалами для этого служат сметы расходов на производство и реализацию продукции. Эти сметы начинают разрабатывать с вспомогательных цехов, обслуживающих производств, так как их продукция (работы, услуги) потребляется основными цехами и расходы этих подразделений включаются в себестоимость продукции основных цехов. Сметы расходов по основным цехам формируют общую смету расходов предприятия, на основе которой определяется производственная себестоимость товарной и реализованной продукции. Однако общая сумма расходов отра-

жает себестоимость валовой продукции, т. е. включает не только расходы на производство товарной продукции, но и расходы, связанные с приростом остатков незавершенного производства (в том числе полуфабрикатов собственного производства), расходов будущих периодов, оказанием услуг, не включаемых в товарную продукцию. Для определения себестоимости товарной продукции необходимо:

1) из общей суммы расходов на производство исключить: стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений, которые выполнялись для своего предприятия; транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям; стоимость научно-исследовательских работ, выполненных для сторонних организаций, и другие подобные расходы, списываемые на непроизводственные счета;

2) учесть изменение остатков расходов будущих периодов (при их увеличении сумма прироста вычитается из общей суммы расходов на производство, при уменьшении — прибавляется);

3) учесть изменение остатков незавершенного производства (в отраслях, где оно планируется): прирост вычитается из общей суммы расходов на производство, уменьшение — прибавляется.

Полученный результат будет характеризовать *производственную себестоимость товарной продукции*. Полная себестоимость товарной продукции включают коммерческие расходы, связанные со сбытом продукции.

Себестоимость реализованной продукции определяется на основе себестоимости товарной продукции с учетом себестоимости остатков нереализованной продукции на начало и конец года

$$C_{РП} = C_{ТП} + C_{ОН} - C_{ОК},$$

где $C_{РП}$ — себестоимость реализованной продукции, руб.;

$C_{ТП}$ — себестоимость товарной продукции, руб.;

$C_{ОН}$, $C_{ОК}$ — себестоимость остатков нереализованной продукции соответственно на начало и конец года, руб.

Основными этапами планирования себестоимости продукции являются:

- проведение предпланового анализа расходов предприятия и себестоимости продукции, а также всех показателей производственной деятельности;
- выявление нецелесообразных расходов и разработка мер по их ликвидации;
- выявление возможностей и расчет размеров снижения себестоимости продукции в планируемом году по сравнению с предшествующим;
- составление калькуляции себестоимости отдельных видов выпускаемой продукции на планируемый год.

Плановая себестоимость определяется на производство и реализацию всей товарной продукции и каждого вида изделия.

В зависимости от характера производства применяется ряд показателей, характеризующих себестоимость продукции.

Показателем, характеризующим уровень расходов при выпуске однородной продукции, является *себестоимость единицы продукции*. При выпуске разнородной продукции применяется показатель *себестоимости 1 руб. товарной продукции*. Себестоимость 1 руб. товарной продукции определяется как отношение расходов на производство товарной продукции к стоимости товарной продукции в оптовых ценах предприятия.

Вся товарная продукция при планировании подразделяется на сравнимую и несравнимую. Сравнимой считается продукция, выпускавшаяся в предыдущем (по отношению к плановому) году, а также изделия с длительным циклом производства, которые выпускались в прошлом году в единичных экземплярах. В состав сравнимой продукции не включаются работы по заказам других организаций, услуги для осуществления капитального строительства на предприятии, работы по капитальному ремонту, а также продукция, производство которой выполнялось в опытном порядке. К несравнимой относится продукция, освоенная производством в текущем году.

При разработке плана по себестоимости продукции используются следующие данные:

- плановые показатели объемов производства и реализации продукции;
 - плановые размеры прибыли;
 - прогрессивные нормы и нормативы расходов;
 - показатели материально-технического обеспечения производства;
 - показатели плана по труду;
 - данные об использовании основных фондов и размерах амортизационных отчислений;
 - цены и тарифы на услуги сторонних организаций;
 - ставки налогов и отчислений, страховых взносов, включаемых в себестоимость продукции;
 - материалы анализа себестоимости продукции за ряд лет, а также за предплановый период;
 - выявленные резервы снижения себестоимости продукции.
- Основными разделами плана по себестоимости продукции являются:

- расчет снижения себестоимости продукции за счет влияния на нее технико-экономических факторов;
- калькуляция себестоимости единицы продукции по статьям расходов;
- смета расходов на производство.

Планирование себестоимости продукции выполняется следующими методами:

- пофакторным;
- калькулирования;
- нормативным;
- сметным.

Планирование себестоимости продукции пофакторным методом. Суть данного метода состоит в определении влияния технико-экономических факторов на себестоимость продукции в планируемом году по сравнению с отчетным. Техничко-экономические факторы, влияющие на себестоимость продукции, объединяются в группы:

- повышение технического уровня производства;

- улучшение организации производства и труда;
- изменение объема, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- изменение условий хозяйствования.

В группе повышения технического уровня производства основными являются следующие факторы:

— внедрение новой и совершенствование применяемой техники и технологии;

— применение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий;

— применение новой техники, модернизация и повышение уровня использования действующего оборудования;

— повышение уровня технической и энергетической вооруженности труда;

— применение новых видов сырья, материалов, топлива и энергии;

— улучшение использования основного и вспомогательного сырья и материалов, топлива и энергии и др.

В группе улучшения организации производства и труда выделяют следующие факторы:

— совершенствование управления производством;

— повышение уровня концентрации, специализации и кооперирования;

— улучшение организации и обслуживания производства;

— улучшение организации труда; повышение эффективности использования трудовых ресурсов;

— сокращение длительности производственного цикла;

— ликвидация нерациональных расходов и потерь;

— сокращение и полная ликвидация простоев оборудования и рабочих и т. д.

К группе изменения объема и ассортимента производимой продукции относятся:

— увеличение объемов производства на имеющихся производственных мощностях;

— изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;

— ввод производства новой продукции и др.

Группа факторов изменения условий хозяйствования включает:

— изменение цен на производимую продукцию;

— изменение цен на сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, энергию;

— изменение размера налогов и других обязательных платежей, включаемых в себестоимость продукции;

— изменение минимального размера оплаты труда;

— изменение порядка расчета амортизации и т. д.

Влияние на себестоимость продукции повышения технического уровня производства и улучшения организации производства и труда проявляется в результате снижения норм расхода материальных и трудовых ресурсов, сокращения непроизводственных расходов.

Снижение себестоимости продукции в результате снижения норм расходов сырья, материалов, топлива и энергии в натуральных показателях на единицу продукции может быть рассчитано по следующей формуле:

$$C_m = (НМ_{нл} - НМ_{отч}) \times ОП_{нл} \times Ц_{нл},$$

где C_m — снижение себестоимости товарной продукции за счет изменения расходов сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом, руб.;

$НМ_{отч}$, $НМ_{нл}$ — норма расходов сырья, материалов, топлива и энергии в натуральных показателях на единицу продукции соответственно в отчетном и планиваемом году;

$ОП_{нл}$ — объем производства товарной продукции в натуральных показателях в планиваемом году;

$Ц_{нл}$ — цена единицы сырья, материалов, топлива и энергии в планиваемом году, руб.

Пример 8.1. Расчет снижения себестоимости товарной продукции в планиваемом году по сравнению с отчетным в резуль-

тате снижения норм расходов сырья на единицу продукции в планируемом году по сравнению с отчетным.

Предприятие планирует в предстоящем году произвести 300 ед. продукции А. За счет внедрения новой технологии производства в планируемом году по сравнению с отчетным годом будет обеспечено снижение норм расхода сырья с 37,2 кг до 36,8 кг на единицу продукции. Цена сырья в планируемом году 1,1 тыс. руб.

Снижение себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом в результате снижения норм расходов сырья на единицу продукции (C_m) составит 132,0 тыс. руб. $[(36,8 - 37,2) \times 300 \times 1,1]$.

Подобные расчеты проводят по всем видам производимой продукции.

Влияние на себестоимость товарной продукции повышения эффективности использования трудовых ресурсов проявляется через уменьшение расходов на оплату труда рабочих в расчете на 1 тыс. руб. товарной продукции, т. е. через относительное сокращение расходов на оплату труда. Это достигается в том случае, когда темпы роста производительности труда опережают темпы роста средней заработной платы рабочих.

Для расчета влияния относительной экономии расходов на оплату труда на себестоимость продукции используется формула

$$C_m = (ROT_{отч} / TP_{отч} \times I_{сзн} / I_{nm} - ROT_{отч} / TP_{отч}) \times TP_{пл},$$

где C_m — изменение себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом за счет изменения эффективности использования трудовых ресурсов, руб.;

$TP_{отч}$ — товарная продукция в отчетном периоде, руб.;

$ROT_{отч} / TP_{отч}$ — расходы на оплату труда на 1 руб. товарной продукции в отчетном году, руб.;

I_{nm} — индекс изменения производительности труда в планируемом году по сравнению с отчетным годом;

$I_{сзн}$ — индекс изменения средней заработной платы в планируемом году по сравнению с отчетным годом;

$ТП_{пл}$ — товарная продукция в планируемом году, руб.

Пример 8.2. Расчет снижения себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов (C_m).

В отчетном году расходы на оплату труда работников предприятия составили 4340 тыс. руб., объем товарной продукции 27 000 тыс. руб. В предстоящем году по сравнению с отчетным годом планируется повышение производительности труда на 10% ($I_{nm} = 1,10$) и увеличение средней заработной платы на 8% ($I_{сзн} = 1,08$). Товарная продукция в планируемом году составит 31 050,0 тыс. руб.

Расходы на оплату труда работников в расчете на 1 руб. товарной продукции в отчетном году ($РОТ_{отч}/ТП_{отч}$):

$$4340 : 27\ 000 = 0,16 \text{ (руб.)}$$

Снижение себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов (C_m):

$$(0,16 \times 1,08 / 1,10 - 0,16) \times 31\ 050,0 = -93,15 \text{ тыс. руб.}$$

Расходы на оплату труда производственных рабочих зависят от объема производства, трудоемкости единицы продукции и оплаты за 1 чел.-ч (часовой тарифной ставки).

Влияние на себестоимость продукции изменения трудоемкости единицы продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом определяется по формуле

$$C_{mp} = ОП_{пл} \times (Тр_{пл} - Тр_{отч}) \times TC_{пл},$$

где C_{mp} — изменение себестоимости продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом за счет изменения трудоемкости продукции, руб.;

$ОП_{пл}$ — объем производства в планируемом году, ед.;

$Tr_{пл}$ — трудоемкость единицы продукции в планируемом году, чел.-ч;

$Tr_{отч}$ — трудоемкость единицы продукции в отчетном году, чел.-ч;

$ТС_{пл}$ — часовая тарифная ставка рабочего в планируемом году, руб./ч.

Пример 8.3. Расчет снижения себестоимости производства продукции в планируемом году по сравнению с отчетным годом за счет снижения трудоемкости ($C_{мп}$).

Трудоемкость единицы продукции B в отчетном году равна 16 чел.-ч. В планируемом году в связи с проведением мероприятий по повышению технической оснащенности рабочих мест трудоемкость единицы продукции составит 15 чел.-ч. Часовая тарифная ставка рабочего 80 руб. (т. е. оплата 1 человеко-часа составляет 80 руб.). Объем производства продукции в планируемом году 200 ед.

Снижение себестоимости производства товара B в планируемом году по сравнению с отчетным годом за счет снижения трудоемкости единицы продукции ($C_{мп}$) составит 16,0 тыс. руб. [$200 \times (15 - 16) \times 80$].

Подобные расчеты проводят по всем видам выпускаемой продукции.

Влияние на себестоимость продукции изменения объемов производства. Изменение объема производства не оказывает влияния на общую сумму постоянных (условно-постоянных) расходов, но при неизменных производственных мощностях ведет к снижению удельных постоянных расходов на единицу продукции. На основании этого можно рассчитать снижение себестоимости продукции по формуле

$$C_{он} = (P_{постотч} / ОП_{пл} - P_{постотч} / ОП_{отч}) \times ОП_{пл},$$

где $C_{он}$ — снижение себестоимости товарной продукции за счет роста объема производства (изменения постоянных расходов на единицу продукции) в планируемом году по сравнению с отчетным, руб.;

$P_{\text{ПОСТ}_{\text{отч}}}$ — сумма постоянных расходов в отчетном году, руб.;

$ОП_{\text{отч}}$ — объем производства в отчетном году, ед.;

$ОП_{\text{пл}}$ — объем производства в планируемом году, ед.

Пример 8.4. Расчет снижения себестоимости товарной продукции за счет роста объема производства в планируемом году по сравнению с отчетным годом ($C_{\text{он}}$).

В отчетном году условно-постоянные расходы составляют 5200 тыс. руб., объем производства — 545 ед. Объем производства в планируемом году составит 600 ед.

Условно-постоянные расходы в расчете на единицу продукции:

— в отчетном году ($P_{\text{ПОСТ}_{\text{отч}}}/ОП_{\text{отч}}$): $5200/545 = 9,541$ (тыс. руб.);

— в планируемом году ($P_{\text{ПОСТ}_{\text{отч}}}/ОП_{\text{пл}}$): $5200/600 = 8,667$ (тыс. руб.).

Снижение себестоимости товарной продукции за счет роста объема производства в планируемом году по сравнению с отчетным годом ($C_{\text{он}}$):

$$(8,667 - 9,541) \times 600 = -524,4 \text{ (тыс. руб.)}$$

Влияние на себестоимость товарной продукции изменения структуры производимой продукции по номенклатуре в планируемом году по сравнению с отчетным. Этот фактор может способствовать как снижению, так и росту себестоимости продукции. Если в составе производимой продукции увеличивается доля материалоемкой, трудоемкой продукции, то себестоимость товарной продукции возрастет. Влияние фактора структуры производимой продукции на себестоимость можно определить на основе расчета изменения прямых расходов на единицу продукции. Это обусловлено тем, что изменение структуры производимой продукции влияет на себестоимость общего объема товарной продукции именно через прямые расходы, связанные с производством конкретных видов изделий. Расчет производится по формуле

$$C_{\text{стр}} = (C_{\text{ПР}_{\text{пл}}} - C_{\text{ПР}_{\text{отч}}}) \times ОП_{\text{пл}}$$

где $C_{стр}$ — изменение себестоимости товарной продукции за счет изменения структуры производимой продукции в планируемом году по сравнению с отчетным;

$C_{ПР_{пл}}$ — прямые расходы на единицу товарной продукции в планируемом году, руб.;

$C_{ПР_{отч}}$ — прямые расходы на единицу товарной продукции в отчетном году, руб.;

$ОП_{пл}$ — объем производства в планируемом году, ед.

Пример 8.5. Расчет изменения себестоимости товарной продукции за счет изменения структуры производимой продукции в планируемом году по сравнению с отчетным ($C_{стр}$).

Прямые расходы в отчетном году составляли 21,7 тыс. руб. на единицу продукции, а в планируемом году в связи с изменением структуры производимой продукции они составят 22,1 тыс. руб. Объем производства в планируемом году составит 600 единиц.

$$C_{стр} = (22,1 - 21,7) \times 600 = +240,0 \text{ (тыс. руб.)}$$

За счет изменения структуры производимой продукции себестоимость товарной продукции возрастет на 240,0 тыс. руб.

Влияние отдельных факторов на изменение себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным суммируется. Этот показатель используется при определении суммы снижения (увеличения) себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным.

Для прогнозных расчетов себестоимости продукции можно использовать индексный метод, когда учитывается относительное изменение того или иного фактора.

В результате расчета будет получен показатель, характеризующий снижение или прирост себестоимости товарной продукции в процентах ($\pm \Delta C$). Если данный показатель имеет знак «+», это означает достижение положительного эффекта, т. е. снижение себестоимости на определенный процент и соответственно увеличение конечного результата — прибыли. Если показатель примет отрицательное значение «-», то это будет означать увеличение себестоимости, соответственно, уменьшение прибыли.

Расчет относительного изменения себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным за счет изменения норм расхода материальных ресурсов и цен на материальные ресурсы

$$\pm \Delta C_{.m} = (1 - I_{HM} \times I_{Ц}) \times УВ_{.m},$$

где $\Delta C_{.m}$ — относительное снижение себестоимости товарной продукции за счет изменения норм расхода материальных ресурсов и цен в планируемом году по сравнению с отчетным, %;

I_{HM} — индекс изменения норм расхода сырья и материалов в планируемом году по сравнению с отчетным;

$I_{Ц}$ — индекс изменения цен на сырье и материалы в планируемом году по сравнению с отчетным;

$УВ_{.m}$ — удельный вес материальных расходов в себестоимости товарной продукции отчетного года, %.

Если в результате расчета будет получен показатель со знаком «+», это означает достижение положительного эффекта, т. е. снижение себестоимости на определенный процент и соответственно увеличение конечного результата — прибыли. Если показатель примет отрицательное значение, то это будет означать увеличение себестоимости, соответственно, уменьшение прибыли.

Расчет относительного изменения себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным за счет изменения эффективности использования трудовых ресурсов

$$\pm \Delta C_T = (1 - I_{CЗП} / I_{ПТ}) \times УВ_{РОТ},$$

где $\pm \Delta C_T$ — относительное изменение себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным за счет изменения эффективности использования трудовых ресурсов, %;

$I_{ПТ}$ — индекс изменения производительности труда в планируемом году по сравнению с отчетным;

$I_{CЗП}$ — индекс изменения средней заработной платы в планируемом году по сравнению с отчетным;

$УВ_{РОТ}$ — удельный вес расходов на оплату труда в себестоимости товарной продукции отчетного года, %.

Расчет относительного изменения себестоимости товарной продукции за счет роста объема производства в планируемом году по сравнению с отчетным рассчитывается на основе снижения уровня постоянных (условно-постоянных) расходов на единицу продукции

$$\pm \Delta C_{ОП} = (1 - I_{норм} / I_{ОП}) \times УВ_{норм},$$

где $\pm \Delta C_{ОП}$ — относительное изменение себестоимости товарной продукции за счет изменения объема производства в планируемом году по сравнению с отчетным, %;

$I_{норм}$ — индекс изменения суммы условно-постоянных расходов в планируемом году по сравнению с отчетным;

$I_{ОП}$ — индекс изменения объема производства в планируемом году по сравнению с отчетным;

$УВ_{норм}$ — удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости продукции в отчетном, %.

При устойчивой номенклатуре выпускаемой продукции на основе приведенной формулы рассчитывается себестоимость товарной продукции в следующей последовательности:

— расчет себестоимости на 1 руб. товарной продукции в отчетном году;

— определение себестоимости продукции в планируемом году исходя из плана товарной продукции и себестоимости на 1 руб. товарной продукции в отчетном году;

— расчет снижения себестоимости товарной продукции в планируемом году по сравнению с отчетным под влиянием технико-экономических факторов;

— расчет плановой себестоимости товарной продукции с учетом ее снижения в планируемом году по сравнению с отчетным;

— расчет плановой себестоимости на 1 руб. товарной продукции.

Пример 8.6. Определение себестоимости товарной продукции на планируемый год.

В отчетном году товарная продукция составила 27 000 тыс. руб., ее себестоимость 17 360 тыс. руб. В составе себестоимости доля расходов на оплату труда — 25%, доля материальных расходов — 40%. Условно-постоянные расходы в себестоимости продукции составляют 35%.

Сравнимая товарная продукция на планируемый год определена в сумме 31 050 тыс. руб., темп прироста объема производства продукции по сравнению с отчетным годом 15%. В результате проведения организационно-технических мероприятий в планируемом году производительность труда повысится на 10%, средняя заработная плата работников — на 8%. Нормы расхода материальных ресурсов на единицу продукции снизятся на 6%. Цены на материальные ресурсы в планируемом году повысятся на 5%. Условно-постоянные расходы в планируемом году увеличатся на 1%.

Себестоимость 1 тыс. руб. товарной продукции в отчетном году

$$17\,360 : 27\,000 = 0,643 \text{ (тыс. руб.)}$$

Себестоимость товарной продукции в планируемом году при неизменной себестоимости 1 тыс. руб. товарной продукции отчетного года

$$0,643 \times 31\,050 = 19\,965,2 \text{ (тыс. руб.)}$$

Снижение себестоимости товарной продукции в планируемом году под влиянием технико-экономических факторов:

- изменения норм расхода материальных ресурсов и цен на них (ΔC_m):

$$(1 - 0,94 \times 1,05) \times 40 = 0,52\%$$

т. е. за счет этого фактора себестоимость снизится на 0,52%;

- изменения эффективности использования трудовых ресурсов (ΔC_m):

$$(1 - 1,08 / 1,10) \times 25 = 0,45\%$$

т. е. за счет этого фактора себестоимость снизится на 0,45%;

- изменения объема производства товарной продукции ($\Delta C_{\text{оп}}$):

$$(1 - 1,01/1,15) \times 35 = 4,26\%,$$

т. е. за счет этого фактора себестоимость снизится на 4,26%.

Общее снижение себестоимости продукции за счет всех факторов

$$0,52\% + 0,45\% + 4,26\% = 5,23\%.$$

Себестоимость товарной продукции в планируемом году

$$19\,965,2 \times (100 - 5,23) : 100 = 18\,921,0 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Планирование себестоимости продукции **методом калькулирования** предполагает расчет себестоимости на основе калькуляции на единицу продукции по статьям и планируемого объема производства (этот метод рассмотрен в разд. 8.5).

Сущность **нормативного метода** заключается в том, что при планировании себестоимости продукции применяются нормы и нормативы использования ресурсов, т. е. нормативная база предприятия.

Планы по себестоимости должны исходить из прогрессивных норм расхода трудовых ресурсов, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии с учетом прогрессивных технологий, передового опыта других предприятий. Только при научно организованном нормировании расходов можно выявить и использовать резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции.

Сметный метод заключается в обосновании каждого элемента или статьи себестоимости продукции на основе соответствующей сметы. Смета может составляться как на отдельные комплексные статьи расходов, так и в целом на объем планируемого выпуска продукции. При планировании себестоимости продукции сметным методом в качестве отдельных смет могут использоваться план материально-технического обеспечения (расходы сырья, материалов, комплектующих), план по труду

(расходы на оплату труда), план технического и организационного развития (расходы отдельных видов ресурсов) и другие разделы плана, в которых обосновываются расходы ресурсов.

Сметы могут разрабатываться и по структурным подразделениям, и по центрам ответственности.

На основе свода данных смет составляется смета расходов на производство продукции в целом по предприятию.

При использовании данного метода разрабатываются следующие сметы комплексных расходов:

- *смета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.* В нее включают расходы на техническое обслуживание машин и механизмов, на ремонт оборудования, инструментов, амортизацию основных фондов, износ предметов труда и т. п.;

- *смета расходов на подготовку и освоение нового производства.* В нее входят расходы на совершенствование технологии, переналадку оборудования, изготовление специального оборудования и др.;

- *смета цеховых расходов.* В состав цеховых расходов включают расходы на управление, обслуживание и содержание цехов: заработная плата цехового персонала за исключением заработной платы основных производственных рабочих, расходы на освещение, отопление и уборку цехов, амортизацию зданий, общецехового оборудования, транспортных средств и др.;

- *смета общепроизводственных расходов.* В нее входят расходы по управлению и обслуживанию общехозяйственных нужд предприятия в целом: расходы на аппарат управления, содержание зданий, территории, транспорта общехозяйственного значения, содержание охраны и др.;

- *смета внепроизводственных расходов.* Она включает расходы на реализацию продукции: расходы на упаковку, отгрузку, рекламу, сбыт продукции и др.

После разработки смет комплексные расходы распределяются по видам продукции пропорционально определенному признаку (см. разд. 8.1).

Рассмотренные методы планирования себестоимости могут использоваться в процессе планирования себестоимости продукции одновременно, дополняя друг друга.

Плановая сводная смета расходов на производство продукции по предприятию может рассчитываться:

- на основе смет расходов на производство продукции по элементам:

- материальные расходы (за вычетом стоимости возвратных отходов);

- расходы на оплату труда, включая отчисления на социальные нужды;

- амортизация основных фондов;

- прочие расходы;

- на основе калькуляций себестоимости единицы продукции по статьям и планируемого объема производства.

Плановая смета расходов на производство продукции позволяет определить плановую себестоимость валовой и товарной продукции.

Себестоимость реализованной продукции определяется на основе плана реализации исходя из себестоимости товарной продукции с учетом себестоимости остатков готовой продукции на складе на начало и конец планируемого периода.

8.5. Калькуляция себестоимости единицы продукции

Калькуляция себестоимости отдельных видов продукции представляет собой расчет расходов на производство и реализацию единицы продукции. На основе калькуляции можно управлять себестоимостью продукции, контролировать ее уровень, выявлять резервы снижения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устанавливать цены на изделия.

Калькулирование себестоимости продукции состоит из следующих этапов:

- определение расходов основных и вспомогательных производств;

- распределение расходов вспомогательных производств и косвенных расходов основного производства;
- определение общей суммы производственных расходов.

При расчете калькуляции продукции необходимо соблюдать целый ряд требований, которые позволяют осуществлять калькулирование по единым методологическим подходам и использовать информацию для анализа и оценки деятельности как отдельных внутрипроизводственных звеньев, центров расходов и центров ответственности, так и всего предприятия в целом.

Основными требованиями при калькулировании себестоимости продукции являются:

- научно обоснованная классификация расходов, формирующих себестоимость продукции;
- определение объектов калькулирования и калькуляционных единиц;
- выбор методов распределения косвенных расходов;
- выбор способов расчета себестоимости калькуляционной единицы.

Калькулирование себестоимости продукции призвано решать следующие задачи:

- достоверный расчет фактической себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ, услуг;
- осуществление контроля уровня себестоимости отдельных видов продукции, соблюдения действующих норм и нормативов расходов;
- определение рентабельности продукции;
- выявление и использование резервов снижения себестоимости продукции и др.

В системе управления себестоимостью продукции на предприятиях применяются различные виды калькуляций себестоимости продукции.

Прогнозная калькуляция разрабатывается на основе перспективных (прогнозных) норм и нормативов предполагаемых расходов на выпуск продукции в нескольких вариантах. Про-

гнозные калькуляции служат ориентиром для составления плановых калькуляций.

Плановая калькуляция составляется на основе прогрессивных норм и экономических нормативов на год и по кварталам и представляет собой задание предприятию и его подразделениям по предельной величине затрат на производство соответствующих видов продукции, работ и услуг. Она учитывает условия производства конкретного планового периода (год, квартал, месяц) на основе действующих плановых норм и нормативов в соответствующем периоде.

Отчетная (фактическая) калькуляция — это расчет фактической себестоимости изготовленной продукции по калькуляционным статьям расходов, предусмотренных планом, с учетом расходов и потерь, не предусмотренных в плановой калькуляции. Отчетная калькуляция отражает сложившийся уровень себестоимости по отдельным видам расходов, служит средством контроля за себестоимостью продукции, позволяет оценить прогрессивность прогнозных и действующих норм расхода ресурсов предприятия и эффективность использования самих ресурсов, а также является важнейшим источником информации для планирования и экономического анализа.

При расчете калькуляции продукции очень важно определить объект калькулирования и выбрать калькуляционную единицу.

Объект калькулирования — это объект, для которого необходимо исчислить себестоимость: виды продукции, выпускаемой на предприятии, в его подразделениях, виды работ, услуг и т. д. В качестве объекта калькулирования на предприятиях массового и крупносерийного производства с подетальной специализацией внутризаводских подразделений могут выступать отдельные узлы изделий или детали. На предприятиях, продукция которых различается по качественным характеристикам, объектом калькулирования может быть сорт продукции. На предприятиях машиностроения и металлообработки, некоторых других отраслей при изготовлении продукции разрабатывают

калькуляции на заказ. В отраслях, где имеет место однородный технологический процесс и последовательные стадии обработки (металлургическая промышленность), в качестве объектов калькулирования себестоимости могут выступать технологические фазы, переделы, процессы.

Попередельные (пофазовые), а также подетальные калькуляции необходимы для достоверного определения себестоимости готовой продукции, выявления резервов ее снижения.

Калькуляционная единица является измерителем объекта калькулирования. В качестве калькуляционных единиц используются:

- натуральные единицы — штуки, тонны, метры и др.;
- условно-натуральные единицы — 100 пар обуви определенного вида, кубический метр железобетонных изделий, станко-комплект и др.;
- условные (приведенные) единицы — 1 кг условного сорта хлеба, минеральные удобрения в пересчете на 100% действующего вещества, ткани хлопчатобумажные в пересчете на ширину 150 см и др.;
- стоимостные единицы — 1000 руб. консультационных услуг и др.;
- единицы работ — тонно-километр перевезенного груза и др.;
- единицы времени — машино-час, человеко-час, норма-час и др.;
- эксплуатационные единицы — мощность, производительность и др.

Калькуляционная единица, как правило, совпадает с единицей измерения объема продукции (работ). Если для определенного вида продукции используются несколько измерителей (например, тонны и квадратные метры), то для калькулирования себестоимости применяют основной измеритель и именно его выбирают в качестве калькуляционной единицы.

При калькулировании себестоимости продукции применяют различные способы расчетов, которые зависят от технологии

создания продукции, наличия попутных и побочных продуктов, возможности локализации расходов по калькуляционным объектам.

Способ прямого расчета заключается в расчете суммарных расходов по калькуляционному объекту. Себестоимость единицы продукции при использовании данного способа рассчитывается путем деления всей суммы накопленных за период расходов на объем выработанной продукции в натуральном измерении.

Нормативный способ предполагает использование норм и нормативов расходов ресурсов. Он основан на применении технически обоснованных расчетных величин расходов рабочего времени, материальных и денежных ресурсов на единицу продукции, работ, услуг. Нормы производственных расходов отражают технический и организационный уровень развития предприятия, влияют на его экономику и на конечный результат деятельности.

Обязательными условиями применения нормативного способа калькулирования себестоимости продукции являются:

- составление нормативной калькуляции по действующим нормам и нормативам;
- выявление отклонений фактических расходов от действующих норм и нормативов в момент их возникновения;
- учет изменений действующих норм и нормативов;
- отражение изменений действующих норм и нормативов по объектам калькуляции.

Способ исключения расходов применяется, когда в результате переработки один вид продукции считается основным, а остальные — побочными. Из общих расходов на переработку сырья вычитают стоимость побочных продуктов, оставшаяся часть является себестоимостью основной продукции.

Способ распределения расходов применяют при расчете себестоимости продукции, когда в процессе переработки получают несколько продуктов (например, перегонка нефти). Все расходы распределяются на себестоимость соответствующего продукта пропорционально определенному признаку (например, пропор-

ционально трудоемкости продукции или другому экономически обоснованному признаку).

Способ суммирования предполагает суммирование расходов на производство отдельных частей изделия или на процесс его изготовления. Например, суммирование расходов на выполнение заказа.

На практике имеет место сочетание нескольких перечисленных выше способов, если применение каждого из них в отдельности невозможно.

В современных условиях все большее распространение получает система «директ-костинг» (direct costing), основанная на отдельном учете постоянных и переменных расходов. При этом себестоимость продукции учитывается только по переменным расходам. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на финансовый результат. Применение данной системы приводит к тому, что по отдельным видам продукции планируется «сокращенная» или «усеченная» себестоимость.

Если в качестве объектов калькулирования себестоимости выступает заказ на производство продукции, отдельную работу или услугу, то используется позаказный метод расчета.

При *позаказном методе* калькуляция себестоимости продукта рассчитывается после завершения работ по заказу. До завершения заказа расходы на его выпуск являются себестоимостью незавершенного производства. Себестоимость единицы продукта определяется как результат деления накопленной по отдельному заказу суммы расходов на количество единиц продукта, изготовленного по данному заказу. Поэтому принципиальной особенностью позаказного метода является формирование объема расходов по каждому завершенному заказу. Этот метод применяется в единичном и мелкосерийном производстве.

Если объектом калькуляции является передел, то используется *попередельный метод* расчета себестоимости.

Передел — это законченная часть технологического процесса, завершаемая выпуском промежуточного продукта, полу-

фабриката, который может быть реализован и самостоятельно. Этот метод применяется при массовом производстве, в котором необходимое сырье и материалы поэтапно, последовательно превращаются в готовую продукцию.

Параллельно процессу производства (от передела к переделу) идет и процесс накопления расходов путем их суммирования по каждому переделу, на котором побывало изделие. Поэтому принципиальной особенностью поперedelного метода является формирование объема расходов по каждому завершенному переделу или за промежуток времени (времени выполнения передела). Себестоимость единицы продукции передела определяется как результат деления накопленной за период времени или за время выполнения передела суммы расходов на количество единиц продукции, изготовленной за рассматриваемый период времени или на рассматриваемом переделе. Себестоимость единицы готовой продукции — это сумма себестоимости единиц продукции всех тех переделов, на которых обрабатывалось данное готовое изделие.

Если объектом калькуляции выступает процесс, то используется *попроцессный метод* калькулирования себестоимости.

Этот метод применяют те предприятия, технология которых предусматривает выполнение каждым производственным подразделением отдельной части производственного процесса и передвижение изделия от одной операции к другой по мере обработки. Последнее подразделение заканчивает производство и сдает продукцию на склад готовых изделий. То есть производство продукции представляет собой непрерывный процесс, когда этап выхода продукции из одного процесса является этапом ввода в другой, например переработка нефти.

Попроцессный метод предусматривает расчет расходов по каждому технологическому процессу. Себестоимость единицы продукции определяется как результат деления накопленной за все технологические процессы суммы расходов на количество единиц продукции, т. е. себестоимость единицы готовой продукции можно представить как сумму себестоимости единиц

продукции всех технологических процессов, из которых состоит производство данного изделия.

Основное различие попроцессного от попередельного методов — отсутствие в попроцессном методе полуфабрикатов незавершенного производства.

Контрольные вопросы

1. В чем состоит различие понятий «затраты» и «расходы»?
2. Что понимается под расходами по обычным видам деятельности?
3. Что такое себестоимость производства продукции?
4. Каков состав расходов, включаемых в себестоимость продукции?
5. По каким признакам классифицируют расходы, включаемые в себестоимость продукции?
6. В чем различие прямых и косвенных расходов?
7. Какие существуют способы распределения косвенных расходов на себестоимость отдельных видов продукции?
8. В чем смысл подразделения расходов на условно-постоянные и условно-переменные?
9. Какие факторы влияют на себестоимость продукции?
10. Что понимается под управлением расходами?
11. Дайте характеристику основным элементам процесса управления расходами предприятия.
12. Как определяется себестоимость товарной продукции?
13. Как определяется себестоимость реализованной продукции?
14. Каковы этапы планирования себестоимости продукции?
15. Каковы основные разделы плана по себестоимости продукции?
16. Дайте характеристику основным методам планирования себестоимости продукции.
17. Какие технико-экономические факторы учитывают при планировании себестоимости продукции? Какова методика их расчета?

18. Какие сметы расходов разрабатываются в процессе планирования себестоимости и каково их содержание?
19. В чем отличие понятий «смета расходов на производство» и «калькуляция себестоимости продукции»?
20. Каковы этапы калькулирования себестоимости продукции?
21. Дайте характеристику принципам калькулирования себестоимости продукции.
22. В чем отличие проектной и плановой калькуляции?
23. В чем отличие плановой и сметной калькуляции?
24. В чем отличие плановой и фактической калькуляции?
25. Что понимается под объектом калькуляции?
26. Что понимается под калькуляционной единицей?
27. Какие способы расчетов применяют при калькулировании себестоимости продукции? В чем их суть?
28. Что определяет выбор способа расчетов при калькулировании себестоимости продукции?

Глава 9. ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Экономическая сущность, значение, виды доходов и прибыли

В условиях рыночной экономики прибыль выступает как цель деятельности всех коммерческих организаций (предприятий), конечный положительный финансовый результат. Финансовый результат может быть и отрицательным, т. е. предприятие может нести убытки. Получение прибыли жизненно необходимо предприятиям, так как прибыль служит источником финансовых ресурсов для их развития.

Наличие прибыли позволяет удовлетворять не только экономические интересы предприятия как хозяйствующего субъекта, но и государства, работников данного предприятия, собственников капитала. Объектом экономических интересов государства является та часть прибыли, которую уплачивает предприятие в виде налогов. Экономический интерес предприятия заключается в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении. За счет этой части прибыли предприятие решает экономические задачи своего развития. Интересы работников также связаны с остающейся в распоряжении предприятия прибылью, так как она является источником средств для улучшения условий труда, повышения квалификации, дополнительного материального стимулирования, социального развития. Собственники капитала прямо заинтересованы в росте прибыли, так как на этой основе обеспечивается рост их капитала.

Значение прибыли состоит в следующем:

- она является измерителем результатов деятельности предприятия;

- выступает источником собственных финансовых ресурсов предприятия;
- служит критерием эффективности хозяйственно-финансовой деятельности;
- выполняет стимулирующую функцию, так как в ее увеличении заинтересованы все участники хозяйственной деятельности — владельцы капитала, наемные работники;
- прибыль (ожидаемая) представляет собой ориентир для принятия дивидендной политики, инвестиционных решений;
- является источником формирования доходов бюджетов разных уровней (часть прибыли поступает в бюджеты через налоги).

На практике прибыль определяется как разность между доходами и расходами предприятия.

В соответствии с действующим Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99 *доходы* — это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности предприятия доходы подразделяются на следующие виды:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности — это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (чистая выручка). Эти доходы характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Прочие доходы достаточно разнородны, поэтому в их составе можно выделить несколько разновидностей.

Во-первых, доходы предприятия, формирование которых не связано с реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг), но является результатом определенных хозяйственных и финансовых операций. Например, поступления от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); доходы от продажи основных фондов и иного имущества; проценты, получаемые за предоставление денежных средств юридическим и физическим лицам, а также за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке, и др. Эти доходы планируются.

Во-вторых, нерегулярные поступления. Например, полученные штрафы, пени неустойки за нарушение хозяйственными партнерами условий договоров; положительные курсовые разницы в связи с повышением курса иностранных валют; списание кредиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и др.

В-третьих, это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, например страховые возмещения в связи с авариями, пожарами, стихийными бедствиями.

Общая сумма всех доходов предприятия представляет собой *валовые доходы*.

Доходы позволяют предприятию решать следующие задачи:

- возмещение текущих расходов, что создает основу для самокупаемости хозяйственной деятельности;
- формирование прибыли, что создает основу для самофинансирования.

В современной хозяйственной практике прибыль предприятий подразделяется на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Эти определения не закреплены нормативно и употребляются в бухгалтерской отчетности («Отчет о прибылях и

убытках»). Процесс формирования прибыли предприятия показан на рисунке 9.1.

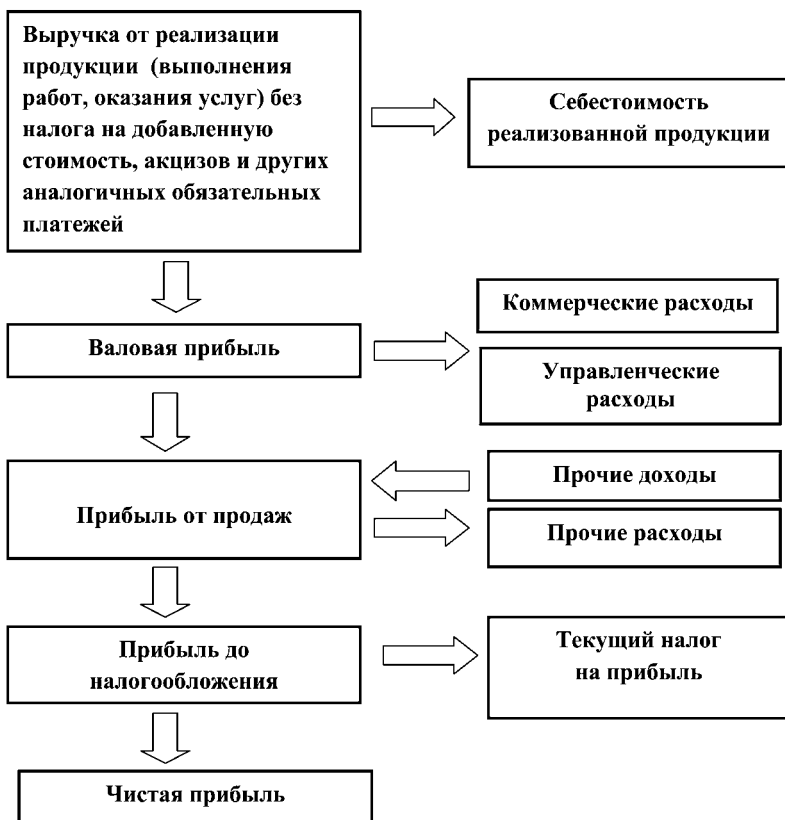


Рисунок 9.1 — Формирование прибыли предприятия

Валовая прибыль определяется как разность между выручкой от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) и производственной себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг). В предприятиях торговли валовая прибыль представляет со-

бой разность между выручкой от продажи товаров (без НДС) и стоимостью реализованных товаров по закупочным ценам, т. е. валовая прибыль в торговле — это доход, полученный в виде торговых надбавок.

Прибыль от продаж отражает конечный результат операционной (производственной) деятельности предприятия и формируется как разность между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами. Другими словами, прибыль (убыток) от продаж — это разность между чистой выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). В предприятиях торговли — это разность между доходом от торговых надбавок и издержками обращения.

Наряду с операциями по реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг предприятия имеют и другие хозяйственные и финансовые операции и соответственно прочие доходы и расходы.

Прибыль до налогообложения рассчитывается с учетом прочих доходов (прибавляются) и прочих расходов (вычитаются). Прибыль до налогообложения — конечный результат хозяйственно-финансовой деятельности.

Чистая прибыль формируется после уплаты текущего налога на прибыль. При этом учитываются также изменения отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Кроме видов прибыли, показанных на рисунке 9.1, в практике хозяйственной деятельности выделяют следующие виды прибыли предприятий.

Прибыль до уплаты налогов и процентов имеет значение для юридических и физических лиц, предоставляющих предприятию кредиты, займы и получающих соответствующие проценты. Эта сумма прибыли может быть рассчитана на основе отчета о прибылях и убытках, в котором выделяются суммы процентов, полученных и уплаченных предприятием в определенном периоде.

Налогооблагаемая прибыль определяется на основе данных налогового учета и представляет собой ту сумму прибыли, которая выступает базой для уплаты налогов, т. е. это расчетная величина, определяемая в соответствии с требованиями действующего налогового законодательства.

Базовая прибыль — показатель, рассчитываемый в акционерных обществах и представляющий собой чистую прибыль, уменьшенную на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный год. В отчете о прибылях и убытках акционерных обществ отражается *базовая прибыль (убыток) на акцию*. Это отношение базовой прибыли отчетного года к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение года.

Разводненная прибыль (убыток) на акцию показывает величину, до которой возможно уменьшение прибыли (увеличение убытка), в расчете на одну обыкновенную акцию акционерного общества в случаях: конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции, исполнения всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже рыночной.

Пример 9.1. Расчет показателей базовой и разводненной прибыли на одну акцию.

В открытом акционерном обществе (ОАО) за год чистая прибыль составила 5000 тыс. руб. Средневзвешенное количество обыкновенных акций ОАО за отчетный год — 2000 шт., кроме того, у инвесторов находится 500 привилегированных акций с правом получения дивидендов по 800 руб. и правом конвертации одной привилегированной акции в две обыкновенные.

Базовая прибыль на одну акцию составит

$$(5000 - 500 \times 0,8) : 2000 = 2,3 \text{ (тыс. руб.)}$$

Разводненная прибыль на одну акцию составит

$$5000 : (2000 + 500 \times 2) = 1,667 \text{ (тыс. руб.)}$$

Нераспределенная прибыль — финансовый ресурс, накопленный за весь период существования предприятия путем реинвестирования части чистой прибыли после ее распределения собственниками (после выплат дивидендов акционерам и учредителям). Нераспределенная прибыль отражается в бухгалтерском балансе предприятия (раздел «Капитал и резервы»).

В таблице 9.1 показаны финансовые результаты деятельности предприятия промышленности за отчетный год в сопоставлении с базисным (предшествующим) годом.

Таблица 9.1 — Финансовые результаты деятельности предприятия промышленности за отчетный год

млн руб.

Показатель	Базис- ный год	Отчет- ный год	Темпы измене- ния, %
Выручка от реализации продукции без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей	340,0	391,0	115,0
Себестоимость продаж	214,2	245,2	114,5
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	125,8	145,8	115,9
Коммерческие расходы	25,2	28,7	114,0
Управленческие расходы	45,4	47,7	105,1
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	55,2	69,4	125,7
Проценты к получению	1,2	1,2	100,0
Проценты к уплате	4,8	2,5	52,1
Доходы от участия в других организациях	—	—	—
Прочие доходы	9,5	10,5	110,5
Прочие расходы	3,9	4,2	108,0
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	57,2	74,4	130,0
Текущий налог на прибыль	12,6	16,7	132,5
Изменение отложенных налоговых обязательств	—	—	—
Изменение отложенных налоговых активов	2,4	2,4	100,0
<i>Чистая прибыль (убыток)</i>	47,0	60,1	127,8

Из приведенных данных видно, что прибыль до налогообложения возросла за год на 17,2 млн руб., или на 30%. Осно-

вой для этого послужил рост прибыли от продаж. Прибыль от продаж увеличилась на 25,7%. Этому способствовали прежде всего развитие производства и увеличение выручки от реализации продукции на 15,0%, а также более низкие темпы роста себестоимости продукции, коммерческих и управленческих расходов по сравнению с темпом роста выручки от реализации продукции.

Положительное влияние на формирование прибыли до налогообложения оказало соотношение всех видов прочих доходов и расходов. Чистая прибыль предприятия возросла на 27,8%, т. е. в меньшей степени, чем прибыль до налогообложения. При неизменной ставке налогообложения это могло произойти в связи с увеличением расчетной суммы налогооблагаемой прибыли (налоговой базы) под влиянием увеличения сверхнормативных расходов или изменения других условий ее формирования.

Наряду с обобщающим показателем прибыли на предприятиях может быть определена прибыль по конкретным видам деятельности и отдельным операциям, например прибыль от финансовых вложений, операций с ценными бумагами, от предоставления во временное пользование активов предприятия и др.

На величину прибыли (убытка) предприятия влияют различные факторы, среди которых можно выделить внешние, независимые от предприятия, и внутренние.

Внешними факторами являются: политическая стабильность, состояние экономики страны, региона, темпы инфляции, конъюнктура рынка, банковский процент, размеры налогов, цены на экономические ресурсы, услуги сторонних организаций и др.

К внутренним факторам относятся объемы хозяйственно-финансовой деятельности, ассортимент реализуемой продукции, себестоимость производства и реализации продукции, цены реализации, наличие прочих доходов и расходов, обеспеченность собственными оборотными средствами, наличие долгосрочных кредитов и займов, эффективность использования ресурсного потенциала (основных и оборотных средств, персонала) и др.

В процессе анализа прибыли рассчитывают влияние различных факторов на прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль для того, чтобы обосновать управленческие решения, связанные с формированием прибыли в перспективе.

Пример 9.2. Анализ прибыли предприятия от продаж за отчетный год.

Исходные данные для анализа прибыли от продаж

суммы, млн руб.

Показатель	Базисный год	Отчетный год	Отклонение (+, -)
Выручка от реализации продукции	340,0	391,0	+51,0
Полная себестоимость продукции	284,8	321,6	+36,8
Себестоимость 1 млн руб. реализованной продукции	0,838	0,823	-0,015
Прибыль от продаж	55,2	69,4	+14,2
Коэффициент рентабельности продаж	0,162	0,177	+0,015

За отчетный период сумма прибыли от продаж возросла на 14,2 млн руб. В связи с тем что себестоимость 1 млн руб. реализованной продукции снизилась, повысилась рентабельность продаж, что следует оценивать положительно. Если бы рентабельность продаж осталась на уровне базисного года, то за счет роста выручки от реализации продукции сумма прибыли от продаж увеличилась бы на 8,3 млн руб.: $(0,162 \times 51,0)$.

Снижение себестоимости 1 млн руб. реализованной продукции и, соответственно, повышение рентабельности продаж способствовали увеличению прибыли от продаж на 5,9 млн руб.: $(0,015 \times 391,0)$.

Совокупное влияние факторов: $8,3 + 5,9 = 14,2$ (млн руб.). В данном случае наибольшее влияние на прирост суммы прибыли от продаж оказал фактор объема реализации продукции (рост выручки от реализации продукции). Доля этого факто-

ра в обеспечении прироста прибыли от продаж составляет 58,4% ($8,3 / 14,2 \times 100\%$).

9.2. Управление прибылью предприятия

Выступая важнейшим показателем в системе целей предприятия, прибыль является объектом первостепенного внимания руководителей и менеджеров. Для увеличения суммы прибыли необходимо эффективно хозяйствовать, поэтому для каждого предприятия одной из основных задач является совершенствование управления прибылью.

Под управлением прибылью понимается процесс выработки и принятия решений по основным аспектам ее формирования, распределения и использования. Формирование прибыли связано с управлением доходами, расходами, ресурсным потенциалом предприятия. Управление распределением и использованием прибыли связано с выработкой налоговой, дивидендной, инвестиционной, социальной политики, а также политики формирования капитала.

Целью управления прибылью является максимизация капитала собственников предприятия в конкретных условиях текущего периода и в перспективе.

Исходя из этой цели управление прибылью призвано решать следующие задачи:

1. *Максимизация размера формируемой прибыли в соответствии с ресурсным потенциалом предприятия и рыночной конъюнктурой.* Эта задача реализуется на основе оптимизации состава ресурсов предприятия и эффективного их использования в конкретных условиях.

2. *Оптимизация соотношения между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.* Между этими показателями существует прямая связь. С учетом отношения менеджеров к хозяйственным и финансовым рискам определяется их допустимый уровень и соответственно политика осу-

ществления тех или иных видов деятельности или проведения хозяйственных операций. Исходя из заданного уровня риска, в процессе управления должен быть максимизирован соответствующий ему уровень прибыли.

3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли. В процессе формирования прибыли в первую очередь должны быть реализованы резервы ее роста за счет операционной (производственной) деятельности и реального инвестирования, обеспечивающие основу перспективного развития организации. В рамках операционной деятельности основное внимание должно быть уделено обеспечению роста прибыли за счет интенсивных факторов увеличения объемов производства и реализации новых товаров (услуг).

4. Обеспечение необходимого уровня прибыли на инвестируемый капитал собственникам предприятия. Этот уровень при успешной деятельности должен быть не ниже средней нормы прибыли на рынке капитала, возмещать повышенный предпринимательский риск, связанный со спецификой деятельности предприятия, а также инфляционные потери.

5. Формирование достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, ее размер определяет потенциальную возможность производственного развития.

6. Постоянное возрастание рыночной стоимости предприятия. Эта задача призвана обеспечить максимизацию благосостояния собственников в перспективном периоде. Темп возрастания рыночной стоимости в значительной степени определяется уровнем и объемами капитализации прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде. На каждом предприятии, исходя из условий и задач хозяйственной деятельности, определяется система критериев оптимизации распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую части.

7. *Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли.* Программы участия персонала в прибыли, призванные гармонизировать интересы собственников и наемных работников организации, должны, с одной стороны, эффективно стимулировать трудовой вклад работников в формирование прибыли, а с другой — обеспечивать достаточно приемлемый уровень их социальной защиты.

Все рассмотренные задачи управления прибылью тесно взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер (например, максимизация прибыли и минимизация уровня риска; обеспечение удовлетворения интересов собственников и персонала организации). В процессе управления прибылью необходима оптимизация отдельных задач между собой.

Основным в управлении прибылью предприятия является увеличение ее общей суммы в процессе формирования и эффективное распределение полученной прибыли по отдельным направлениям ее использования. Приоритетным является увеличение суммы прибыли, так как от достижения определенной массы прибыли во многом зависят формы и пропорции распределения прибыли.

Основу конечного финансового результата предприятия составляет прибыль от операционной деятельности, от реализации продукции.

Управление формированием прибыли от реализации продукции. Механизм управления формированием суммы прибыли от реализации продукции (от продаж) строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с объемом производства и реализации продукции, доходов и расходов (издержек) предприятия. Система этой взаимосвязи, получившая название *взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли (Cost-Volume-Profit Relationships, или CVP)*, позволяет выявить роль отдельных факторов в формировании прибыли от продаж и обеспечить эффективное управление этим процессом.

В процессе управления формированием прибыли от реализации продукции с использованием системы СVP предприятие решает ряд задач.

1. *Определение объема производства и реализации продукции, обеспечивающего безубыточную деятельность (критического объема производства).*

Для достижения точки безубыточности предприятие должно обеспечить такой объем производства и реализации продукции ($ОП_б$), при котором сумма дохода — чистая выручка (B) сравняется с суммой издержек производства, как постоянных ($I_{пост}$), так и переменных ($I_{пер}$) (рисунок 9.2).

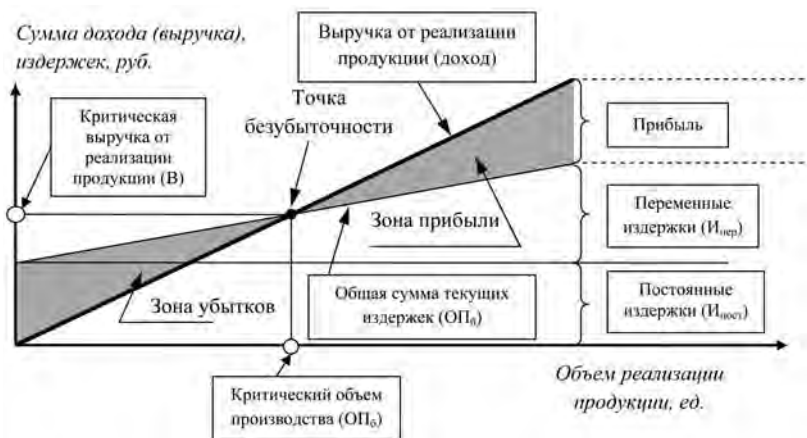


Рисунок 9.2 — Определение точки безубыточности

Для расчета критического объема производства обычно используется формула

$$ОП_б = \frac{I_{пост}}{Ц_{ед} - I_{пер.ед}},$$

где $ОП_б$ — объем производства и реализации продукции, обеспечивающий безубыточность (критический объем производства), ед. продукции;

$I_{пост}$ — сумма постоянных издержек (расходов), руб.;

$C_{ед}$ — цена единицы продукции, руб.;

$I_{пер.ед}$ — переменные издержки (расходы) на единицу продукции, руб.;

$(C_{ед} - I_{пер.ед})$ — вклад на покрытие постоянных издержек с единицы продукции, руб.

Критическому объему производства соответствует доход, т. е. выручка в рублях, которая будет иметь место при реализации продукции. Эта выручка не приносит прибыли, поэтому она тоже носит название критической (пороговой).

2. *Определение плановой (целевой) суммы прибыли от реализации продукции при заданных плановых значениях постоянных расходов, объема производства, цены единицы продукции, величины переменных расходов на единицу продукции.*

$$P_y = (OP_y \times C_{ед}) - (OP_y \times I_{пер.ед}) - I_{пост},$$

где P_y — целевая (необходимая) прибыль, руб.;

OP_y — заданный (целевой, планируемый) объем производства и реализации, ед. продукции;

$(OP_y \times C_{ед})$ — выручка от реализации продукции, руб.;

$(OP_y \times I_{пер.ед})$ — сумма переменных издержек производства, руб.

3. *Определение предела безопасности и запаса финансовой прочности.*

Предел (маржа) безопасности — рассчитывается как разность между объемом производства продукции, обеспечивающим получение целевой прибыли, и критическим объемом производства.

Запас финансовой прочности — рассчитывается как разность между выручкой от реализации продукции, обеспечивающей получение целевой прибыли, и критической (пороговой) выручкой. Запас финансовой прочности по сути соответствует пределу безопасности, но рассчитывается не в натуральных показателях, а в рублях.

Запас финансовой прочности характеризуют размер возможного снижения стоимостного объема реализации продукции при неблагоприятной рыночной конъюнктуре, который позволяет работать безубыточно.

Предел безопасности и запас финансовой прочности могут быть выражены относительными величинами, в виде коэффициентов безопасности.

Пример 9.3. Расчет критического объема производства, критической выручки от реализации продукции, предела безопасности, запаса финансовой прочности, коэффициента безопасности.
Исходные данные для расчета:

Показатель	Значение показателя за отчетный год
Постоянные издержки (расходы), тыс. руб.	24 000,0
Переменные издержки (расходы) на единицу продукции, тыс. руб.	50,0
Цена единицы продукции (без НДС), тыс. руб.	80,0
Фактический объем производства и реализации продукции, шт.	1080
Фактическая выручка от реализации продукции, тыс. руб.	86 400,0

Критический объем производства ($ОП_0$):

$$24\ 000 / (80,0 - 50,0) = 800 \text{ (шт.)}.$$

Критическая выручка от реализации продукции ($ОП_0 \times Ц_{ед}$):

$$80,0 \times 800 = 64\ 000,0 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Предел безопасности ($ОП_{факт} - ОП_0$):

$$1080 - 800 = 280 \text{ (шт.)}.$$

Запас финансовой прочности ($ОП_{факт} - ОП_0$) \times $Ц_{ед}$:

$$86\ 400,0 - 64\ 000,0 = 22\ 400,0 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Коэффициент безопасности: $22\ 400,0 : 86\ 400,0 = 0,259$.

Таким образом, предприятие может при неблагоприятных условиях снизить объемы производства и реализации продукции на 25,9% и будет работать безубыточно.

4. Определение возможных приростов суммы прибыли от реализации продукции при оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек (расходов).

При высокой доле постоянных расходов в общей их сумме предприятие значительно позже достигает точки безубыточности, т. е. ему для достижения безубыточности необходим достаточно большой объем производства. Но при дальнейшем наращивании объемов производства и реализации продукции, после преодоления точки безубыточности предприятие будет получать большую сумму прибыли на каждый процент прироста объемов деятельности по сравнению с другими, у которых первоначально доля постоянных расходов была низкой. Это связано с тем, что за счет постоянных расходов их относительная величина на единицу продукции будет снижаться в большей степени.

Подразделение всей совокупности издержек производства (расходов, связанных с производством и реализацией продукции) на постоянные и переменные позволяет использовать в управлении формированием прибылью от продаж механизм, известный как операционный левверидж (операционный рычаг). Действие этого механизма основано на том, что наличие постоянных расходов в общей их сумме приводит к тому, что при увеличении объема реализации продукции сумма прибыли от продаж всегда увеличивается еще более высокими темпами. Однако степень чувствительности прибыли от продаж к изменению объема реализации неодинакова на предприятиях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных расходов. Чем выше доля постоянных расходов в общей сумме расходов предприятия, тем в большей степени изменяется сумма прибыли от продаж по отношению к темпам изменения объема реализации товаров.

Соотношение постоянных и переменных издержек (расходов) предприятия называется *коэффициентом операционного рычага*, который рассчитывается по формуле

$$K_{op} = \frac{I_{пост}}{I_{об}},$$

где K_{op} — коэффициент операционного рычага;
 $I_{пост}$ — сумма постоянных издержек (расходов), руб.;
 $I_{об}$ — общая сумма издержек (расходов), руб.

Конкретное соотношение прироста суммы прибыли и суммы реализации продукции, достигаемое при определенном коэффициенте операционного рычага, характеризуется показателем *эффект операционного рычага*. Формула расчета этого показателя имеет вид

$$\mathcal{E}_{op} = \frac{\Delta\Pi}{\Pi} : \frac{\Delta B}{B},$$

где $\frac{\Delta\Pi}{\Pi}$ — темп прироста прибыли от продаж;

$\frac{\Delta B}{B}$ — темп прироста выручки от реализации продукции.

Другой подход к расчету эффекта операционного рычага возможен на основе формул

$$\mathcal{E}_{op} = (\Pi + I_{пост}) / \Pi, \text{ или } \mathcal{E}_{op} = (B - I_{пер}) / \Pi,$$

где Π — прибыль от продаж, руб.;

$I_{пост}$ — постоянные издержки (расходы), руб.;

B — выручка от реализации продукции, руб.;

$I_{пер}$ — переменные издержки (расходы), руб.

Пример 9.4. Расчет эффекта операционного рычага.

На основе исходных данных примера 9.3 сумма переменных расходов при объеме производства 1080 ед. продукции составит 54 000 тыс. руб. (1080×50).

Общая сумма расходов: $24\,000 + 54\,000 = 78\,000$ тыс. руб.

Коэффициент операционного рычага (K_{op}):

$24\ 000 / 78\ 000 = 0,31$, т. е. доля постоянных расходов в общей сумме расходов составляет 31%.

При объеме производства 1080 ед. продукции и цене единицы продукции 80 тыс. руб. выручка от реализации (доход) составит 86 400 тыс. руб., прибыль от продаж — 8400 тыс. руб. (86 400 – 78 000).

Эффект операционного рычага (\mathcal{E}_{op}):

$$(8400 + 24\ 000) / 8400 = 3,857,$$
$$\text{или } (86\ 400 - 54\ 000) / 8400 = 3,857.$$

Это означает, что при сложившемся соотношении постоянных и переменных расходов на предприятии увеличение объемов производства и реализации продукции на 1% позволяет увеличить прибыль от продаж на 3,857%.

Допустим, объем производства увеличится на 5% и составит 1134 ед. продукции ($1080 \times 1,05$). В соответствии с рассчитанным показателем эффекта операционного рычага сумма прибыли от продаж при неизменных ценах должна возрасти на 19,28% ($3,857 \times 5\%$) и составит 10 020 тыс. руб. ($8400 \times 1,1928$).

Это подтверждается следующим расчетом.

Выручка от реализации продукции при увеличении объема производства на 5% и неизменных ценах составит 90 720 тыс. руб. (1134×80). Переменные расходы составят 56 700 тыс. руб. (1134×50). Постоянные расходы не изменяются, и прибыль от продаж составит 10 020 тыс. руб. ($90\ 720 - 56\ 700 - 24\ 000$). Темп прироста прибыли от продаж 19,28% [$(10\ 020 - 8400) : 8400 \times 100\%$].

В конкретных ситуациях проявление механизма операционного рычага имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать в процессе его использования для управления прибылью.

1. Положительное воздействие операционного рычага начинает проявляться лишь после того, как предприятие преодолело точку безубыточности.

2. После преодоления точки безубыточности чем выше коэффициент операционного рычага, тем большей силой воздействия

на прирост прибыли будет обладать предприятие, наращивая объем реализации продукции.

3. Наибольшее положительное воздействие операционного рычага достигается в зоне, максимально приближенной к точке безубыточности (после ее преодоления).

4. Механизм операционного рычага имеет и обратную направленность — при любом снижении объема реализации продукции в еще большей степени уменьшается размер прибыли от продаж.

5. Эффект операционного рычага стабилен только в коротком периоде.

Исходя из целей предприятия в процессе управления прибылью от продаж возможно принятие следующих решений:

- увеличение объемов производства;
- сокращение переменных расходов на единицу продукции;
- сокращение постоянных расходов;
- изменение цен на продукцию;
- изменение соотношения постоянных и переменных расходов в общей их сумме.

Названные решения могут приниматься в совокупности и при соответствующем экономическом обосновании.

Управление распределением и использованием чистой прибыли. Наряду с формированием прибыли большое значение имеет ее распределение и использование.

Распределение прибыли — это выделение части прибыли на определенные цели. *Использование прибыли* — это конкретные направления расходования средств в пределах выделенных на определенные цели сумм.

Распределение прибыли осуществляется в два этапа.

На первом этапе распределяется прибыль до налогообложения. Часть этой прибыли в виде налогов направляется в бюджеты разных уровней. Это распределение прибыли регулируется законодательно.

На втором этапе распределяется чистая прибыль предприятий в соответствии с их уставами и решениями, принимае-

мыми высшими органами управления. Следует иметь в виду, что распределение чистой прибыли зависит от организационно-правовой формы предприятия. Предприятия могут создавать специальные фонды, которые формируются за счет чистой прибыли, например фонд накопления, фонд развития социальной сферы, фонд потребления, но могут распределять прибыль, не создавая фондов, определяя направление использования средств. В обобщенном виде распределение чистой прибыли предприятия показано на рисунке 9.3.

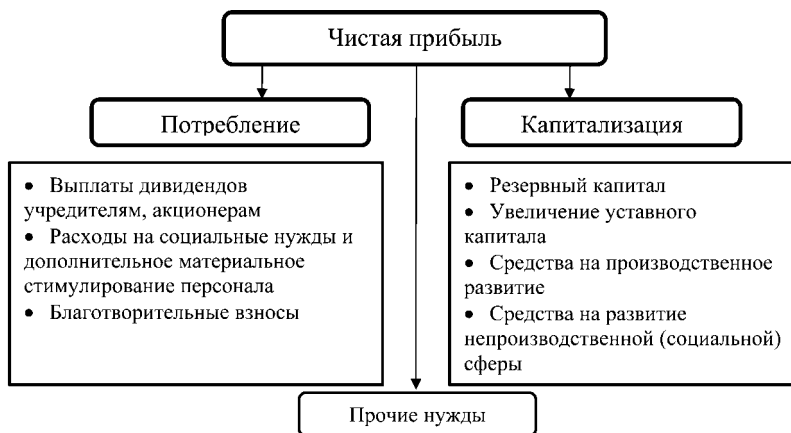


Рисунок 9.3 — Распределение чистой прибыли предприятия

Вся чистая прибыль, как правило, распределяется на две основные части: *потребляемую* и *капитализируемую*.

К потребляемой части относят:

1) *выплаты дивидендов учредителям, акционерам (по привилегированным и обычным акциям)*. Эти выплаты формируют доходы собственников предприятий, держателей акций. Порядок выплат определяется учредительными документами и решениями высших органов управления;

2) *средства на социальные нужды и дополнительное материальное стимулирование персонала предприятия*. Они

предназначаются для выплаты дополнительных премий, вознаграждений, оказания материальной помощи работникам, обеспечения персонала бесплатным или льготным питанием, оплаты обучения, дополнительного медицинского страхования, страхования жизни, лечения, отдыха персонала, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий, выплаты надбавок к пенсиям ветеранам труда и др.;

3) *отчисления на благотворительные цели*: оказание помощи общественным, религиозным организациям, учреждениям культуры, образования и др.

К капитализируемой части относят:

1) *увеличение резервного капитала (резервного фонда)*. За счет этих средств покрываются непредвиденные расходы, убытки, осуществляются выплаты дивидендов по привилегированным акциям при отсутствии прибыли текущего года. Резервный капитал формируется в соответствии с законодательством страны и (или) учредительными документами хозяйствующих субъектов;

2) *увеличение уставного капитала* — по решению собственников или в связи с изменением законодательства, регулирующего деятельность предприятий конкретной организационно-правовой формы;

3) *средства на производственное развитие (фонд накопления)* — часть чистой прибыли, направляемая на расширение хозяйственной деятельности: финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, капитальных вложений в основные фонды, увеличение собственных оборотных средств и др. За счет этих средств производится также погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним;

4) *средства на развитие социальной сферы (фонд социальной сферы)*. Эти средства предназначаются для развития имеющихся у предприятия объектов социальной инфраструктуры: поликлиники, спортивные сооружения, культурные центры и т. п., т. е. это вложения в непроизводственные основные средства.

Кроме названных направлений распределения и использования прибыли предприятия за счет чистой прибыли покрывают некоторые расходы, в частности налоговые санкции, штрафы за несоблюдение требований по охране окружающей среды, санитарных норм и правил и др. На рисунке 9.3 это показано как *прочие нужды*.

Для характеристики направлений использования прибыли на предприятии рассчитывают следующие коэффициенты:

- *коэффициент капитализации* — отношение суммы капитализированной прибыли к сумме чистой прибыли;
- *коэффициент выплат собственникам, акционерам* — отношение суммы выплат собственникам, акционерам к сумме чистой прибыли;
- *коэффициент участия персонала в прибыли* — отношение суммы выплат, льгот персоналу за счет прибыли к сумме чистой прибыли.

Основной задачей управления распределением прибыли после уплаты налогов является *оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой ее частями*.

Это сложная задача, так как в процессе распределения прибыли затрагиваются интересы учредителей, держателей акций, руководителей предприятий, трудовых коллективов. Следует иметь в виду, что капитализация прибыли имеет очень большое положительное значение, так как она способствует:

- увеличению собственных финансовых ресурсов для развития предприятия, следовательно, для роста массы прибыли в перспективе;
- увеличению собственного капитала предприятия, повышению финансовой устойчивости;
- повышению стоимости предприятия, его инвестиционной привлекательности.

Управление распределением и использованием прибыли строится с учетом экономической стратегии предприятия, инвестиционной, дивидендной, социальной политики.

В процессе управления рекомендуется учитывать следующие факторы:

- стадию жизненного цикла предприятия (на ранних стадиях жизненного цикла предприятие вынуждено больше средств инвестировать в свое развитие);
- необходимость расширения предприятием своих инвестиционных программ (особенно в периоды перехода на новые технологии);
- степень готовности к реализации отдельных инвестиционных проектов с высоким уровнем эффективности;
- возможность формирования финансовых ресурсов за счет банковских кредитов и других источников;
- уровень риска осуществляемых хозяйственных операций и степень его страхования;
- стадию конъюнктурного цикла товарного рынка;
- необходимость усиления мотивации труда персонала.

9.3. Показатели рентабельности

Прибыль характеризует результат деятельности предприятия, эффект. Для оценки эффективности работы используют показатели рентабельности.

Рентабельность — это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу. Рентабельность обычно рассчитывается в виде коэффициентов или в процентном отношении к тому или иному показателю; расчет проводят по данным за определенный период (год, квартал).

Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы предприятия в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой), прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг. Показатели рентабельности используют не только для оценки эффектив-

ности деятельности предприятия, но и как инструмент в ценообразовании, в инвестиционной политике.

Основные показатели рентабельности:

1. *Рентабельность продукции* — отношение прибыли от продаж к полной себестоимости реализованной продукции. Этот показатель характеризует сумму прибыли, получаемую на 1 руб. полной себестоимости реализованной продукции, и определяется не только по всему объему, но и по каждому виду продукции. В отдельных случаях (в зависимости от цели анализа) рентабельность продукции может быть определена на основе валовой прибыли и производственной себестоимости продукции. Рентабельность продукции учитывается в процессе ценообразования.

2. *Рентабельность продаж* — отношение прибыли от продаж к выручке от реализации продукции. Этот показатель характеризует долю прибыли в выручке (доходе от реализации продукции).

3. *Рентабельность совокупных расходов* — отношение суммы прибыли до налогообложения к общей сумме расходов предприятия (расходы по обычной деятельности и прочие расходы). Это обобщающий показатель эффективности расходов предприятия.

4. *Рентабельность производственной деятельности* — отношение прибыли от продаж к среднегодовой сумме основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Этот показатель характеризует эффективность производственной деятельности.

5. *Рентабельность активов (вложенного капитала)* — отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней сумме активов (вложенного капитала) предприятия за определенный период. Это важный показатель, позволяющий оценить эффективность всех видов деятельности предприятия к совокупности.

6. *Рентабельность оборотных активов* — отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней сумме оборотных активов предприятия за определенный период. Этот

показатель отражает эффективность использования оборотных средств и тесно связан с их оборачиваемостью. Для оценки рентабельности оборотных средств в операционной (производственной) деятельности следует использовать прибыль от продаж и среднюю сумму оборотных средств, функционирующих в производственной деятельности предприятия.

7. *Рентабельность основных средств* — отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней сумме основных средств предприятия за определенный период. Рост этого показателя связан с повышением фондоотдачи.

8. *Рентабельность собственного капитала* — отношение чистой прибыли к средней сумме собственного капитала предприятия за определенный период. Этот показатель характеризует эффективность использования средств собственников предприятия. Собственники предприятия могут сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения своих средств в другие виды бизнеса.

Наибольшее распространение в аналитической работе в настоящее время имеют показатели рентабельности продаж и рентабельности активов (вложенного капитала). Для предприятия важно выявить и количественно оценить влияние на формирование показателя рентабельности различных факторов. Для этого строят модели взаимосвязи показателей рентабельности с другими показателями деятельности предприятия. Например, рентабельность вложенного капитала можно представить в виде следующей модели:

$$P_k = \frac{\Pi_q}{K} = \frac{\Pi_q}{K_c} = \frac{K_c}{K},$$

где Π_q — чистая прибыль за определенный период, руб.;

K — вложенный капитал (средняя за период сумма), руб.;

K_c — собственный капитал (средняя за период сумма), руб.;

$\frac{\Pi_q}{K}$ — рентабельность вложенного капитала, рассчитанная

на основе чистой прибыли;

$\frac{\Pi_c}{K_c}$ — рентабельность собственного капитала;

$\frac{K_c}{K}$ — доля собственного капитала в общей сумме капитала

предприятия.

Из приведенной формулы видно, что рентабельность капитала зависит от рентабельности собственного капитала и состава капитала предприятия, доли собственного капитала в общей его сумме.

Рентабельность оборотных средств в операционной (производственной) деятельности можно представить моделью

$$P_{oc} = \frac{\Pi_p}{OC_{cp}} = \frac{B}{OC_{cp}} = \frac{\Pi_p}{B},$$

где Π_p — прибыль от продаж, руб.;

B — выручка от реализации продукции, руб.;

OC_{cp} — средняя за период сумма оборотных средств в операционной (производственной) деятельности, руб.;

$\frac{B}{OC_{cp}}$ — коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

$\frac{\Pi_p}{B}$ — рентабельность продаж.

Формула показывает, что рентабельность оборотных средств зависит от оборачиваемости оборотных средств и рентабельности продаж.

Рентабельность продаж зависит от соотношения себестоимости продукции (C) и выручки от ее реализации (B); себестоимость, в свою очередь, зависит от величины постоянных расходов (I_{nocm}), переменных расходов на единицу продукции ($I_{nep. ed}$) и объемов производства и реализации ($ОП$), а выручка — от объема реализации и цены единицы продукции (Π_{ed}):

$$P_{np} = \frac{\Pi_p}{B} = \frac{B - C}{B} = 1 - \frac{C}{B} = 1 - \frac{I_{nocm} + (I_{nep. ed} \times ОП)}{\Pi_{ed} \times ОП}.$$

На основе построенных моделей взаимосвязи показателей проводится факторный анализ, определяются направление и сила влияния отдельных факторов на рентабельность. Такой анализ имеет большое значение для выявления резервов повышения рентабельности.

9.4. Планирование прибыли

Прибыль является важным показателем плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Прогнозы прибыли необходимы для принятия многих управленческих решений: обоснования возможности привлечения долгосрочных кредитов и определения реальных сроков их погашения; оценки экономической эффективности, выгоды инвестиционных проектов; обоснования возможностей финансирования различных программ.

Цель планирования прибыли на предприятиях — использование выявленных в процессе анализа резервов ее роста и поиск новых возможностей повышения рентабельности.

Предприятия планируют прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

Основную массу прибыли предприятия составляет прибыль от продаж (реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг). Планирование этой прибыли может проводиться с использованием разных методов.

Наиболее распространенным является *метод прямого счета*. Он используется, как правило, на предприятиях с небольшим ассортиментом выпускаемой продукции. Прибыль рассчитывается по каждому виду продукции на основе полной себестоимости единицы продукции, отпускных цен (без налога на добавленную стоимость, акцизов) и плановых объемов товарной продукции в заданном периоде (обычно расчет ведется на год).

В таблице 9.2 приведен расчет прибыли предприятия от производства продукции на год.

Таблица 9.2 — План прибыли предприятия от производства продукции на год

Показатель	Изделие А	Изделие В	Изделие С	Всего
Объем товарной продукции, ед.	1020	800	500	—
Полная себестоимость единицы продукции, тыс. руб.	46,0	32,0	24,0	—
Себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	46 920,0	25 600,0	12 000,0	84 520,0
Цена единицы продукции (без НДС, акцизов), тыс. руб.	62,0	48,0	32,0	—
Стоимость товарной продукция, тыс. руб.	63 240,0	38 400,0	16 000,0	117 640,0
Прибыль, тыс. руб.	16 320,0	12 800,0	4000,0	33 120,0
Рентабельность продукции (отношение прибыли к себестоимости продукции), %	34,8	50,0	33,3	39,2

Из данных таблицы 9.2 видно, что общая сумма прибыли зависит от соотношения в выпуске товарной продукции разных видов изделий, так как рентабельность каждого изделия разная. Наиболее рентабельным является производство изделия В: прибыль в процентах к себестоимости изделия составляет 50%, изделия А и С менее рентабельны, поэтому средний по предприятию показатель рентабельности производства продукции — 39,2%.

Разновидностью метода прямого счета продукции является метод, при котором рассчитывается усеченная себестоимость по всему ассортименту выпускаемой продукции на основе переменных расходов на единицу продукции и планового объема производства товарной продукции. Прибыль при этом определяется как разность между общей стоимостью товарной продукции, ее усеченной себестоимостью и постоянными расходами предприятия.

Плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск продукции следует отличать от прибыли на объем реализации продукции в плановом периоде. Прибыль от реализации продукции (P_p) в плановом периоде рассчитывается следующим образом:

$$P_p = P_{ТП} + P_{ОН} - P_{ОК},$$

где $P_{ТП}$ — прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде, тыс. руб.;

$P_{ОН}$ — прибыль от продажи остатков нереализованной продукции на начало периода, тыс. руб.;

$P_{ОК}$ — прибыль в остатках нереализованной продукции на конец планового периода, тыс. руб.

Аналитический метод планирования прибыли применяют наряду с методом прямого счета при широком ассортименте выпускаемой продукции. Этот метод позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую величину прибыли. При использовании аналитического метода прибыль рассчитывают не по отдельным видам продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Сравнимая продукция планового года — это такая же продукция, которая выпускалась в отчетном периоде. По несравнимой, новой, продукции прибыль планируется отдельно.

Использование аналитического метода предполагает два этапа:

1. Расчет возможной прибыли в планируемом году на основе базовой рентабельности продаж отчетного года и планируемых объемов производства и реализации продукции (или базовой рентабельности производства продукции и планируемой себестоимости реализованной продукции).

2. Расчет влияния на возможную плановую прибыль различных факторов, которые могут привести к ее увеличению или снижению: снижение себестоимости, структурные сдвиги в ассортименте производимой продукции, изменение цен и др. На этом этапе очень важно выявить неиспользованные резервы увеличения прибыли (рисунок 9.4), а также учесть влияние на прибыль внедрения инноваций.

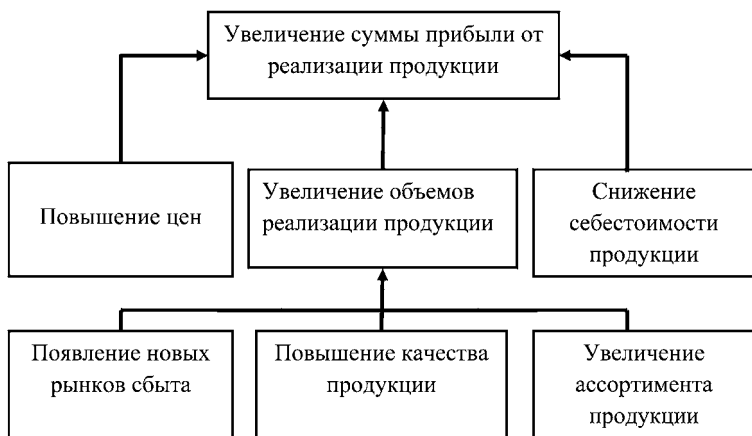


Рисунок 9.4 — Резервы увеличения прибыли от реализации продукции

Кроме прибыли от реализации продукции предприятие может иметь прибыль от оказания услуг, от реализации основных фондов и другого имущества, от сдачи в аренду помещений, оборудования, от различных финансовых операций и др. Все эти виды прибыли планируют методом прямого счета с учетом соответствующих видов доходов и расходов или на основе опыта прошлых лет.

На предприятиях могут быть использованы и другие методы расчета прибыли на планируемый период, например *экономико-статистический метод (метод экстраполяции)*, который предполагает перенесение на плановый период темпов роста, пропорций, тенденций, сложившихся в предплановом периоде (в отчетном году или за несколько предшествующих плановому году лет). Этот метод используют в условиях экономической стабильности, устойчивых тенденций развития деятельности предприятия.

Для обоснования необходимой предприятию прибыли может быть использован *целевой подход*. Этот подход позволяет обеспе-

чить увязку потребности предприятия в финансовых ресурсах для нормального социально-экономического развития в плановом периоде с суммой чистой прибыли. В основе расчета лежит предварительное обоснование потребности в средствах за счет чистой прибыли: погашение долгосрочных кредитов, выплаты собственникам (акционерам), выплаты и льготы работникам, финансирование капитальных вложений, увеличение собственных оборотных средств и др. Расчет потребности в финансовых ресурсах может охватывать только капитализируемую часть чистой прибыли. В этом случае целевая чистая прибыль ($ЧП$) определяется как отношение капитализируемой части ($ЧП_{кан}$) к коэффициенту капитализации ($K_{кан}$):

$$ЧП = \frac{ЧП_{кан}}{K_{кан}}$$

Сумма прибыли до налогообложения определяется по формуле

$$П = \frac{ЧП \times 100}{100 - H_n},$$

где $П$ — прибыль до налогообложения, руб.;

H_n — размер налога на прибыль, %.

Полученный результат рассматривается как один из целевых ориентиров развития предприятия. Рассчитанная на основе целевого подхода прибыль должна быть увязана с объемами выпуска и реализации продукции, расчетами себестоимости реализованной продукции, прочими доходами и расходами. При необходимости в первоначальный вариант чистой прибыли вносят коррективы с учетом производственных возможностей предприятия.

Основное требование к плану прибыли состоит в том, чтобы сумма прибыли в плановом периоде росла и темпы ее роста превышали темпы роста объемов реализованной продукции и средней суммы вложенного капитала (активов) предприятия.

Такое соотношение темпов роста свидетельствует о том, что предприятие наращивает экономический потенциал и объемы

деятельности, обеспечивает повышение эффективности использования экономических ресурсов (активов) и повышение рентабельности.

Контрольные вопросы

1. Назовите виды доходов организаций и охарактеризуйте их содержание.
2. Каково назначение доходов предприятия?
3. Какое значение имеет прибыль для предприятия?
4. Назовите виды прибыли, содержащиеся в отчете о прибылях и убытках предприятия.
5. В чем различие понятий «валовая прибыль» и «прибыль от продаж»?
6. В чем различие понятий «прибыль до налогообложения» и «налогооблагаемая прибыль»?
7. Какие факторы влияют на формирование прибыли от продаж в предприятиях промышленности?
8. Какие факторы влияют на формирование прибыли от продаж в предприятиях торговли?
9. Как используется чистая прибыль предприятия?
10. Что понимается под капитализацией прибыли?
11. Каким образом в увеличении прибыли сочетаются интересы собственников предприятий, трудовых коллективов, государства?
12. Какие факторы влияют на соотношение капитализируемой и потребляемой прибыли?
13. Что понимается под управлением прибылью на предприятии?
14. Как определить объем производства и выручки от реализации продукции, обеспечивающий безубыточную работу?
15. Что представляет собой операционный рычаг и каково его практическое применение?
16. Раскройте экономическое содержание понятия «рентабельность».

17. Чем обусловлена необходимость использования различных показателей рентабельности?
18. Раскройте взаимосвязь показателей рентабельности и значение этой взаимосвязи в экономической работе.
19. Каковы задачи планирования прибыли предприятия?
20. Какие методы могут быть использованы для обоснования прибыли от продаж (от реализации продукции)?
21. Какая информация необходима для использования метода прямого счета при обосновании прибыли на плановый период?
22. Раскройте содержание аналитического метода планирования прибыли.
23. Назовите основные пути увеличения прибыли от реализации продукции.
24. Что понимается под целевой прибылью, какова методика ее расчета?
25. Каким требованиям должен отвечать план прибыли?

Глава 10. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. Содержание, значение и задачи оценки финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия отражает возможности его устойчивого и динамичного развития в условиях конкуренции. Оценка финансового состояния носит комплексный характер, так как охватывает различные аспекты деятельности предприятия во взаимосвязи. В процессе управления финансовым состоянием ставится задача повысить эффективность использования капитала предприятия на основе оптимизации соотношения отдельных элементов его активов и пассивов.

Финансовое состояние оценивается на основе нескольких групп показателей, которые характеризуют: имущественное положение (состав средств и источники их формирования), финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность (рисунок 10.1).

Цель оценки финансового состояния состоит в выявлении перспективных возможностей предприятия эффективно функционировать в условиях конкуренции.

Исходя из этой цели основные *задачи оценки финансового состояния* предприятия состоят в следующем:

- на основе анализа выявить сильные и слабые стороны в формировании и использовании капитала, определить достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;

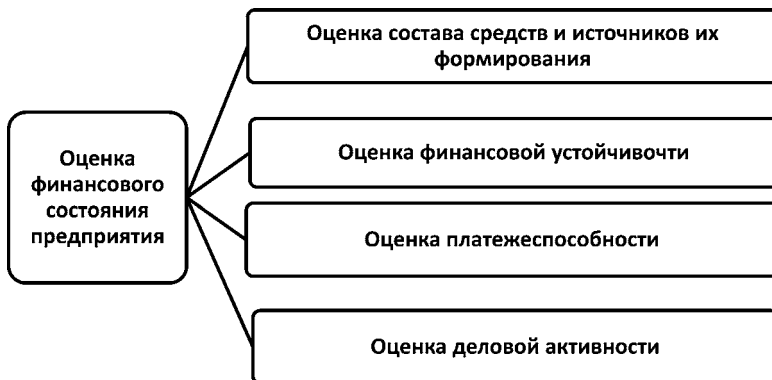


Рисунок 10.1 — Направления оценки финансового состояния предприятия (организации)

- сделать заключение о финансовой устойчивости, рациональности использования заемных средств;
- установить степень платежеспособности предприятия, возможности погашения обязательств;
- охарактеризовать способность предприятия наращивать капитал, обеспечить устойчивый темп роста объемов деятельности и финансовых результатов;
- оценить достигнутые показатели рентабельности и эффективности использования экономических ресурсов;
- сформировать необходимую информацию для прогнозирования финансового состояния, деловой активности, эффективности функционирования предприятия;
- обосновать направления укрепления финансового состояния.

Оценка финансового состояния является важным элементом обоснования стратегии развития предприятия. Информация о финансовом состоянии широко используется как внутренними, так и внешними пользователями.

Внутри предприятия данные анализа финансового состояния используются специалистами, менеджерами, руководите-

лями для принятия различных управленческих решений. Без оценки финансового состояния предприятия невозможно принятие обоснованных решений по таким вопросам, как привлечение заемных средств, распределение чистой прибыли, выбор направлений операционной и инвестиционной деятельности, планирование темпов развития и др.

Для собственников предприятия, акционеров важной является информация о рентабельности собственного капитала, темпах роста прибыли, степени риска финансовых вложений, рыночной стоимости предприятия, размерах дивидендов на акцию.

Для кредиторов, инвесторов, хозяйственных партнеров имеют значение финансовая устойчивость предприятия, платежеспособность, ликвидность баланса. Банки оценивают все составляющие финансового состояния предприятия и определяют его кредитоспособность как заемщика. Инвесторы на основе финансового состояния предприятия оценивают степень финансового риска своих вложений, целесообразность приобретения ценных бумаг, активов. Хозяйственные партнеры предприятия принимают решения о целесообразности и условиях заключения с ним коммерческих сделок.

Оценка финансового состояния предприятия проводится на основе материалов бухгалтерской финансовой отчетности. Источниками информации являются: бухгалтерский баланс; отчет о прибылях и убытках; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств. Кроме этого используют пояснительную записку к бухгалтерской отчетности, аудиторские заключения о достоверности бухгалтерской отчетности, а также бизнес-планы, внутренние нормативные документы и др.

Элементы формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении предприятия находят отражение в бухгалтерском балансе. Этими элементами являются активы, обязательства, капитал. Баланс дает подробные сведения о стоимости активов предприятия, величине собственного капитала, объемах привлечения долгосрочных и краткосрочных заемных средств. Использование данных бухгалтерского баланса позволяет:

- оценить состав, структуру, динамику активов, собственного капитала и обязательств предприятия;
- дать оценку ликвидности баланса, платежеспособности;
- определить уровень финансовой устойчивости предприятия и факторы ее изменения;
- установить степень вероятности банкротства.

10.2. Оценка состава активов предприятия и источников их формирования

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от того, каким капиталом оно располагает, насколько обоснована его структура, как сформированы активы предприятия, т. е. насколько целесообразны вложения капитала в операционную (производственную) и инвестиционную деятельность. К основной сфере использования капитала относится производственный процесс, в котором формируется важнейший финансовый результат — прибыль (прибыль от продаж). Другой сферой использования капитала является инвестиционный процесс, длительный характер которого может надолго отвлечь из обычного кругооборота значительные денежные средства. Однако если эффективность инвестирования капитала обоснована, то в перспективе ожидаемые результаты станут реальными, а инвестированный капитал будет приумножен. Для выработки финансовой стратегии необходимо изучение формирования, размещения и эффективности использования собственного и заемного капитала и их элементов.

В процессе изучения состава активов предприятия и источников их формирования используют следующие показатели:

- динамику общей суммы баланса предприятия, которая отражает изменения суммы активов и используемого капитала;
- динамику внеоборотных и оборотных активов и их элементов, в частности для производственных предприятий важно оценить динамику основных средств, а в их составе динамику активной части;

- структуру активов и ее изменение;
- динамику суммы чистых активов;
- динамику пассивов и изменение их структуры, в частности соотношение доли собственного и заемного капитала.

В таблице 10.1 приведен пример аналитического бухгалтерского баланса предприятия.

Таблица 10.1 — Аналитический бухгалтерский баланс предприятия за отчетный год

Наименование показателя	На начало года		На конец года		Темп изменения, %	Отклонение показателей структуры, % (+,-)
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу		
А	1	2	3	4	5	6
АКТИВ						
I. Внеоборотные активы						
1. Нематериальные активы	18,0	6,5	25,2	8,6	140,0	+2,1
2. Основные средства	112,9	41,1	123,0	42,0	108,9	+0,9
3. Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	-	-	-
4. Финансовые вложения	15,0	5,4	7,9	2,7	52,6	-2,7
5. Прочие внеоборотные активы	0,8	0,3	0,7	0,2	87,5	-0,1
6. Итого по разделу I	146,7	53,3	156,8	53,5	106,9	+0,2
II. Оборотные активы						
7. Запасы (включая НДС)	92,9	33,7	93,7	32,0	100,9	-1,7
8. Дебиторская задолженность	14,1	5,1	20,1	6,9	277,2	+1,8
9. Финансовые вложения	1,3	0,6	1,8	0,6	138,4	-
10. Денежные средства	8,5	3,1	9,4	3,2	110,6	+0,1
11. Прочие оборотные активы	11,4	4,2	11,1	3,8	97,3	-0,4
12. Итого по разделу II	128,2	46,7	136,1	46,5	106,3	-0,2
13. БАЛАНС	274,9	100	292,9	100	106,5	-

Окончание табл. 10.1

А	1	2	3	4	5	6
ПАССИВ						
III. Капитал и резервы						
14. Уставный капитал	12,1	4,4	12,1	4,1	100,0	-0,3
15. Добавочный капитал	40,7	14,8	45,2	15,5	111,0	+0,7
16. Резервный капитал	10,0	3,6	11,0	3,7	110,0	+0,1
17. Нераспределенная прибыль	104,5	38,0	117,2	40,0	112,1	+2,0
18. Итого по разделу III	167,3	60,8	185,5	63,3	110,9	+2,5
IV. Долгосрочные обязательства						
19. Заемные средства	52,5	19,1	52,5	17,9	100,0	-1,2
20. Прочие обязательства	3,5	1,3	-	-	-	-1,3
21. Итого по разделу IV	56,0	20,4	52,5	17,9	93,7	-2,5
V. Краткосрочные обязательства						
22. Заемные средства	18,6	6,8	23,0	7,8	123,6	+1,0
23. Кредиторская задолженность	26,0	9,5	26,1	9,0	100,4	-0,5
24. Прочие обязательства	7,0	2,5	5,8	2,0	82,9	-0,5
25. Итого по разделу V	51,6	18,8	54,9	18,8	106,4	-
26. БАЛАНС	274,9	100	292,9	100	106,5	-

Из приведенных данных видно, что общая сумма активов организации за год возросла на 6,5%. В составе имущества организации преобладают внеоборотные активы: на начало года их доля составляла 53,3%, на конец — 53,5%. В составе внеоборотных активов произошли положительные изменения: существенно возросла сумма и доля нематериальных активов, основных средств, используемых в операционной деятельности, сократились финансовые вложения.

Оборотные активы организации составляют в общей сумме средств на начало года 46,7%, на конец — 46,5%. В составе оборотных активов наибольшая часть — это средства в запасах, которые за год увеличились незначительно, что может свидетельствовать об ускорении их оборачиваемости, но для окончательных выводов необходим более глубокий анализ.

В рассматриваемом примере видны отрицательные моменты в деятельности предприятия: высокие темпы роста сумм дебиторской задолженности.

Изучение динамики и структуры активов дополняется оценкой эффективности их использования (см. разд. 2.3, 3.2).

Имущественное положение организации во многом определяется наличием в составе капитала предприятия собственных источников средств.

Из данных таблицы 10.1 следует, что собственный капитал предприятия (капитал и резервы, раздел III баланса) составляет наибольшую часть в общей сумме источников средств: на начало года — 60,8%, на конец — 63,3%, что следует оценить положительно.

Соответственно у предприятия уменьшилась доля долгосрочных обязательств с 20,4 до 17,9%. Краткосрочные обязательства за год возросли на 6,4% (итог раздела V), наиболее высокими темпами росли заемные средства (темп роста 123,6%), но кредиторская задолженность практически не росла, а прочие краткосрочные обязательства уменьшились, в связи с этим в итоге доля краткосрочных обязательств в составе пассивов не изменилась и составила на конец года 18,8%.

Изучая состав активов предприятия и источников их формирования, важно определить сумму чистых активов и сумму собственных оборотных средств.

Чистые активы — это стоимостная оценка имущества предприятия, сформированного за счет собственного капитала, т. е. чистые активы отражают собственный капитал, вложенный в формирование имущества.

Чистые активы по величине соответствуют собственному капиталу предприятия (за исключением случаев, когда имеется задолженность учредителей по взносам в уставный капитал). Рост чистых активов свидетельствует о наращивании собственного капитала в процессе производственной деятельности и выступает важным показателем инвестиционной привлекательности предприятия, рыночным индикатором его финансовой

стабильности. Акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью должны регулярно контролировать величину чистых активов. Минимально допустимая величина чистых активов предприятий этих организационно-правовых форм ограничивается величиной их уставного капитала. Если величина чистых активов меньше уставного капитала, общество обязано уменьшить свой уставный капитал до уровня чистых активов. На практике такая ситуация встречается достаточно редко, так как это невыгодно для собственников. Поэтому предприятия ищут разнообразные пути увеличения чистых активов.

Собственные оборотные средства — часть оборотных средств предприятия, сформированная за счет собственных финансовых ресурсов.

Расчет собственных оборотных средств производится по формулам

$$СОС = СК + ДО - ВА,$$

или

$$СОС = ОА - КО,$$

где *СОС* — собственные оборотные средства предприятия, руб.;

СК — собственный капитал (раздел III баланса), руб.;

ДО — долгосрочные обязательства (раздел IV баланса), руб.;

ВА — внеоборотные активы (раздел I баланса), руб.;

КО — краткосрочные обязательства (раздел V баланса), руб.

Такой подход к расчету обусловлен следующим: при нормальном финансовом положении долгосрочные обязательства в полном объеме направляются на формирование внеоборотных активов; собственный капитал частично используется для финансирования внеоборотных и частично — оборотных активов; краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность в полном объеме направляются на финансирование оборотных средств.

Для предприятия важен *показатель доли собственных средств в формировании общей суммы оборотных средств и*

в формировании материальных оборотных средств — производственных запасов (важнейшего элемента оборотных средств производственного предприятия). Если оборотные активы предприятия покрываются собственными средствами менее чем на 10%, его текущее финансовое положение признается неудовлетворительным.

Пример 10.1. Расчет доли собственных оборотных средств в запасах.

На основе баланса предприятия (таблица 10.1) видно, что на начало отчетного года собственные оборотные средства составляют 76,6 млн руб. ($167,3 + 56,0 - 146,7$), на конец года — 81,2 млн руб. ($185,5 + 52,5 - 156,8$), т. е. возросли на 4,6 млн руб. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме составила на начало года 59,7% ($76,6 : 128,2 \times 100\%$), а собственные средства в запасах — 82,4% ($76,6 : 92,9 \times 100\%$). На конец отчетного года эти показатели составили соответственно 59,7 и 86,7%, что следует оценивать положительно, это достаточно высокие показатели.

Соотношение источников формирования капитала предприятия оказывает влияние на рентабельность собственного капитала. Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов при различном соотношении заемных и собственных средств используется показатель эффекта финансового левериджа (финансового рычага), который рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{фр}} = (1 - H_n) \times (P_A - ПК) \times \frac{ЗК}{СК},$$

где $\mathcal{E}_{\text{фр}}$ — эффект финансового рычага, %;

H_n — ставка налога на прибыль, в долях;

P_A — рентабельность активов (отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к средней за период стоимости активов), %;

$ПК$ — средний размер процентов за кредит (издержек по содержанию заемного капитала), %;

ZK — средняя за период сумма заемного капитала, руб.;

$СК$ — средняя за период сумма собственного капитала, руб.

Эффект финансового рычага ($\Delta_{\phi p}$) — изменение рентабельности собственного капитала, получаемое в связи с использованием предприятием заемных средств. Положительный эффект возникает, когда рентабельность активов (P_A) выше издержек по содержанию заемных средств (PK), при таких условиях выгодно увеличивать долю заемного капитала.

В приведенной формуле составной частью является так называемый налоговый корректор $(1 - H_n)$, который практически не зависит от деятельности предприятия, так как ставка налога на прибыль устанавливается законодательно. В процессе управления финансовым рычагом налоговый корректор используется в следующих случаях:

- если по различным видам деятельности предприятия установлены разные ставки налога на прибыль;
- если по отдельным видам деятельности предприятие использует льготы по налогу на прибыль;
- если проценты, уплаченные за кредит, влияют на величину налоговой базы, например в настоящее время при расчете налогооблагаемой прибыли налоговая база увеличивается на величину процентов за кредит, превышающих ставку рефинансирования Банка РФ более чем в 1,1 раза.

Рассмотрим механизм эффекта финансового рычага на примере без учета налогового корректора.

Пример 10.2. Расчет эффекта финансового рычага.

В таблице 10.2 показано формирование рентабельности собственного капитала двух предприятий.

Предприятие А использует только собственный капитал, предприятие В использует наряду с собственным заемный капитал. Общая среднегодовая сумма у рассматриваемых предприятий одинаковая — 225,0 млн руб.

Рентабельность активов и сумма прибыли до уплаты процентов и налогообложения также одинаковая. Предприятие В имеет расходы по обслуживанию кредита в сумме 15,0 млн руб.,

и поэтому прибыль до налогообложения у этого предприятия меньше, чем у предприятия А, но рентабельность собственного капитала выше на 4%. Это проявление эффекта финансового рычага. Чем выше доля заемных средств и коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, тем выше рентабельность собственного капитала.

Таблица 10.2 — Расчет эффекта финансового рычага

суммы, млн руб.

Показатель	Предприятие	
	А	В
1. Среднегодовая сумма всего используемого капитала	225,0	225,0
в том числе:		
собственный капитал	225,0	125,0
заемный капитал	–	100,0
2. Сумма прибыли до выплаты процентов и налогообложения	45,0	45,0
3. Рентабельность активов, %	20,0	20,0
4. Средний уровень процентов за кредит (издержек по содержанию кредита), %	–	12,0
5. Сумма процентов за кредит	–	15,0
6. Сумма прибыли с учетом расходов по уплате процентов за кредит (прибыль до налогообложения)	45,0	30,0
7. Рентабельность собственного капитала (по прибыли до налогообложения), %	20,0	24,0
8. Увеличение рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала, %	–	+ 4,0

Эффект финансового рычага (без учета налогового корректора) для предприятия В составляет

$$\mathcal{E}_{\text{фр}} = (20\% - 15\%) \times 100/125 = 4,0\%.$$

Рассмотренный пример — это идеальная модель. На практике следует учитывать ряд дополнительных условий формирования рентабельности собственного капитала. Во-первых, от

соотношения заемного и собственного капитала могут зависеть условия кредитования, в частности повышение ставки процента при высокой доле заемного капитала. Это уменьшает прибыль и рентабельность собственного капитала. Во-вторых, в примере не учтен налоговый корректор. В современных условиях размер налоговых изъятий из прибыли у предприятий, пользующихся кредитами, обычно выше. Поэтому рентабельность собственного капитала следует рассчитывать по чистой прибыли. При высокой доле заемных средств возможно снижение суммы чистой прибыли и соответственно рентабельности собственного капитала.

10.3. Финансовая устойчивость предприятия

Финансовая устойчивость тесно связана с формированием и использованием капитала предприятия, оценкой достаточности собственного капитала для эффективной хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость — это способность предприятия не только поддерживать достаточный уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, обеспечивая при этом платежеспособность, инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска.

Предприятие должно сохранять структурное равновесие активов и пассивов с учетом меняющихся факторов внешней среды и внутренних факторов. Структура активов должна отвечать перспективным потребностям развития хозяйственной деятельности, для чего нужны надежные источники их формирования. Привлекая заемный капитал, предприятие должно предвидеть возникающие в связи с этим финансовые последствия: неизбежное повышение финансовых рисков, расходов по содержанию заемного капитала, неблагоприятное воздействие этих факторов на финансовые результаты.

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия — рост объемов реализации продукции, так как

выручка является источником покрытия текущих расходов и формирования нормальной прибыли. Рост прибыли, в свою очередь, создает условия для расширения хозяйственной деятельности, вложения средств в совершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий и пр.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используются абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

- абсолютный прирост совокупных активов (пассивов, валюты баланса);
- абсолютный прирост собственных средств (собственного капитала) предприятия;
- наличие собственных оборотных средств;
- обеспеченность материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками формирования;
- абсолютный прирост чистой выручки;
- абсолютный прирост чистой прибыли;
- абсолютный прирост чистого денежного потока (разность между совокупным поступлением и совокупным выбытием денежных средств по операционной деятельности).

Для бесперебойного функционирования предприятия большое значение имеет формирование необходимых по объему и составу производственных запасов. Поэтому при характеристике финансовой устойчивости предприятия особая роль принадлежит показателю обеспеченности собственными источниками финансирования не только всех оборотных активов, но именно производственных запасов (материальных оборотных средств).

Используя показатели обеспеченности материальных оборотных средств устойчивыми источниками финансирования, различают четыре типа финансовой устойчивости.

1. *Абсолютная устойчивость* — состояние, при котором производственные запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие абсолютно не зависит от внешних кредиторов. Такое положение на практике встречается редко. Более того, оно не всегда экономически целе-

сообразно, так как свидетельствует о консервативном подходе к финансированию производственной деятельности, о том, что руководство предприятия не использует в должной мере эффект финансового рычага.

2. *Нормальная устойчивость* — состояние, когда производственные запасы формируются как за счет собственных оборотных средств, так и за счет краткосрочных заемных средств.

3. *Неустойчивое финансовое положение*, когда для формирования производственных запасов недостаточно собственных оборотных средств и краткосрочных заемных средств. Предприятия в такой ситуации используют для финансирования части запасов краткосрочную кредиторскую задолженность. Иногда это приводит к задержкам выплаты заработной платы работникам, задержке расчетов с поставщиками.

4. *Критическое финансовое положение* возникает, когда в дополнение к неустойчивому состоянию предприятие не погашает вовремя кредиты и займы, не может своевременно выполнить свои платежные обязательства.

На основе баланса предприятия (таблица 10.1) в таблице 10.3 приведены основные абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Таблица 10.3 — Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия за отчетный год

суммы, млн руб.

Показатель	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
1. Капитал и резервы	167,3	185,5	+18,2
2. Долгосрочные обязательства	56,0	52,5	-3,5
3. Внеоборотные активы	146,7	156,8	+10,1
4. Собственные оборотные средства (стр. 1 + стр. 2 – стр. 3)	76,6	81,2	+4,6
5. Краткосрочные заемные средства	18,6	23,0	+4,4
6. Общая сумма собственных средств и краткосрочных заемных средств (стр. 4 + стр. 5)	95,2	104,2	+9,0
7. Кредиторская задолженность	26,0	26,1	+0,1

Окончание табл. 10.3

Показатель	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
8. Общая сумма всех источников формирования производственных запасов (стр. 6 + стр. 7)	121,2	130,3	+9,1
9. Сумма запасов	92,9	93,7	+0,8
10. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (стр. 4 – стр. 9)	-16,3	-12,5	+3,8
11. Излишек (недостаток) собственных средств и краткосрочных заемных средств (стр. 6 – стр. 9)	+2,3	+10,5	+8,2
12. Излишек (недостаток) общей суммы финансирования запасов (стр. 8 – стр. 9)	+28,3	+36,6	+8,3

В рассматриваемом примере предприятие имеет недостаток собственных оборотных средств для финансирования запасов: на начало года 16,3 млн руб., на конец — 12,5 млн руб., т. е. оно не обладает абсолютной финансовой устойчивостью. Для финансирования производственных запасов наряду с собственными оборотными средствами привлекаются краткосрочные заемные средства. При этом сумма собственных оборотных средств, краткосрочных заемных средств превышает сумму запасов как на начало, так и на конец года. Это свидетельствует о нормальной финансовой устойчивости.

Общая сумма всех возможных источников финансирования производственных запасов существенно выше величины запасов: на начало года + 28,3 млн руб., на конец года + 36,6 млн руб.

Относительные показатели финансовой устойчивости (коэффициенты, широко распространенные в мировой и отечественной практике):

- *коэффициент автономии* — отношение собственного капитала к общей сумме баланса. Показывает, в какой степени объем используемых предприятием финансовых ресурсов сформирован за счет собственных средств. Нормальным минимальным значением этого коэффициента считается 0,5. Чем

выше этот коэффициент, тем выше финансовая независимость предприятия от внешних источников финансовых ресурсов;

- *коэффициент долгосрочной финансовой независимости* — отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме баланса. Характеризует независимость предприятия от краткосрочных заемных источников финансирования хозяйственной деятельности;

- *коэффициент финансирования* — отношение собственного капитала к заемному. Превышение собственного капитала над заемным свидетельствует о том, что предприятие обладает достаточным запасом финансовой прочности;

- *коэффициент финансового рычага* — отношение заемного капитала к собственному капиталу. Характеризует финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств;

- *коэффициент маневренности* — отношение суммы собственных оборотных средств к общей сумме собственных средств (собственного капитала). Показывает долю собственного капитала, которая вложена в оборотные активы.

На основе бухгалтерского баланса предприятия (таблица 10.1) и информации, приведенной в таблице 10.3, в таблице 10.4 показаны основные коэффициенты финансовой устойчивости на начало и конец отчетного года.

Таблица 10.4 — Основные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия

Показатель	На начало года	На конец года	Темп изменения в % или отклонение (+,-)
1. Капитал и резервы (собственные средства), млн руб.	167,3	185,5	110,9
2. Собственные оборотные средства, млн руб.	76,6	81,2	106,0
3. Итог баланса, млн руб.	274,9	292,9	106,5
4. Долгосрочные обязательства, млн руб.	56,0	52,5	93,7

Окончание табл. 10.4

Показатель	На начало года	На конец года	Темп изменения в % или отклонение (+,-)
5. Краткосрочные обязательства, млн руб.	51,6	54,9	106,4
6. Общая сумма заемного капитала, млн руб. (стр. 4 + стр. 5)	107,6	107,4	99,8
7. Собственный капитал и долгосрочные обязательства, млн руб. (стр. 1 + стр. 4)	223,3	238,0	106,4
8. Коэффициент автономии (стр. 1 : стр. 3)	0,61	0,63	+ 0,02
9. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (стр. 7 : стр. 3)	0,81	0,81	–
10. Коэффициент финансирования (стр. 1 : стр. 6)	1,55	1,73	+ 0,18
11. Коэффициент финансового рычага (стр. 6 : стр. 1)	0,64	0,58	–0,06
12. Коэффициент маневренности (стр. 2 : стр. 1)	0,45	0,44	–0,01

Данные таблицы 10.4 говорят о достаточно высокой финансовой самостоятельности предприятия: коэффициент автономии на конец года 0,63, т. е. собственный капитал составляет 63% в общей сумме источников финансирования деятельности предприятия. Положительно, что этот показатель за год увеличился.

О повышении роли собственных источников средств свидетельствует динамика коэффициента финансирования: он увеличился на 0,18 пункта. Соответственно уменьшился коэффициент финансового рычага.

Коэффициент маневренности собственного капитала предприятия на начало года составлял 0,45. Это достаточно высокое значение, близкое к рекомендуемому нормальному значению 0,2–0,5. За год коэффициент маневренности незначительно снизился — на 0,01 пункта. Этот коэффициент зависит от от-

раслевой принадлежности предприятия, вида деятельности, структуры активов.

Коэффициент долгосрочной финансовой независимости за год не изменился, что следует оценить положительно. Значение коэффициента достаточно высокое — 0,81. Организация обеспечила увеличение суммы собственного капитала за год на 10,9% и некоторое снижение суммы долгосрочных обязательств.

Оценка финансовой устойчивости служит основой для разработки мер по укреплению финансового состояния предприятия. При этом выделяют несколько направлений:

1. Мероприятия по увеличению собственного капитала: увеличение уставного капитала; увеличение прибыли от всех видов деятельности и повышение капитализируемой части чистой прибыли.

2. Мероприятия по совершенствованию управления заемным капиталом: определение предельного объема привлечения заемного капитала; формирование рациональной структуры заемных средств; эффективное использование заемного капитала и др.

3. Мероприятия по совершенствованию управления активами: правильное определение потребности в основных и оборотных средствах для организации производственной деятельности; повышение эффективности использования основных и оборотных средств; повышение эффективности долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Оценка финансовой устойчивости предприятия имеет значение при планировании потребности предприятия в капитале и оптимизации его структуры.

Общая потребность предприятия в капитале определяется на основе потребности в активах для производственной, инвестиционной деятельности финансовых операций. Оптимизация структуры капитала может осуществляться на основе:

1) многовариантных расчетов с использованием эффекта финансового рычага. При этом выбирают структуру капитала с позиций наибольшей рентабельности собственного капитала (см. разд. 10.2);

2) минимизации стоимости капитала. Стоимость капитала представляет собой среднюю цену, которую платит предприятие за привлечение капитала из разных источников. Например, стоимость привлечения капитала за счет собственных внутренних источников оценивается рентабельностью собственного капитала; стоимость привлечения кредитов оценивается размером процентов за кредит. Для определения оптимальной структуры капитала исходят из возможностей минимизации средневзвешенной стоимости капитала с учетом всех источников его формирования;

3) выбранной политики финансирования активов. Разные составные части активов финансируются за счет разных источников. Подходы к финансированию активов в зависимости от отношения руководителей и собственников предприятия к финансовым рискам имеют свои различия. Обычно выделяют три группы активов:

- *внеоборотные активы*;
- *постоянная часть оборотных активов* — минимально необходимая предприятию для осуществления текущей производственной деятельности сумма оборотных активов, которая не зависит от сезонных колебаний объемов деятельности;
- *переменная часть оборотных активов* — подверженная колебаниям в связи с фактором сезонности часть оборотных активов.

Существует три подхода к финансированию этих групп активов (таблица 10.5).

Консервативный подход к финансированию активов предполагает, что внеоборотные активы финансируются в основном за счет собственного капитала и частично за счет долгосрочного заемного капитала (до 10%). За счет собственного капитала должны полностью финансироваться постоянная часть оборотных средств и половина переменной части оборотных средств. Другая половина переменной части оборотных средств финансируется за счет краткосрочного заемного капитала. Такой подход обеспечивает высокий коэффициент финансовой устойчивости предприятия в процессе его развития.

Таблица 10.5 — Подходы к финансированию активов предприятия¹

Вид актива	Подход к финансированию		
	консервативный	умеренный	агрессивный
Внеоборотные активы	90% — СК	80% — СК	60% — СК
	10% — ДЗК	20% — ДЗК	40% — ДЗК
Постоянная часть оборотных активов	100% — СК	75% — СК	50% — СК
		25% — ДЗК	50% — ДЗК
Переменная часть оборотных активов	50% — СК	100% — КЗК	100% — КЗК
	50% — КЗК		

Обозначения: СК — собственный капитал; ДЗК — долгосрочный заемный капитал; КЗК — краткосрочный заемный капитал.

Умеренный подход к финансированию активов предполагает, что внеоборотные активы и постоянная часть оборотных средств финансируются за счет собственного и долгосрочного заемного капитала. При этом доля собственного капитала составляет 75–80%. Переменная часть оборотных средств — за счет краткосрочного заемного капитала. Такой подход обычно обеспечивает приемлемый уровень финансовой устойчивости.

Агрессивный подход к финансированию активов предполагает, что роль собственного капитала в финансировании внеоборотных активов и постоянной части оборотных активов снижена до 50–60%. Переменная часть оборотных средств полностью финансируется за счет краткосрочного заемного капитала. В ряде случаев все оборотные активы финансируются за счет краткосрочного заемного капитала. Такой подход снижает финансовую устойчивость предприятия, создает проблемы в обеспечении платежеспособности, хотя позволяет работать с минимальными размерами собственного капитала.

¹ Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие. — 4-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2007. — С. 322.

10.4. Платежеспособность предприятия

Финансовое состояние предприятия с позиций краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые характеризуют способность предприятия своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам. Краткосрочные обязательства предприятия могут погашаться различными способами. Обеспечением этой задолженности могут выступать любые активы предприятия, в том числе внеоборотные. Однако нельзя считать нормальной ситуацию, когда для того, чтобы расплатиться по краткосрочным обязательствам, предприятие вынуждено продать часть основных средств. Поэтому при оценке ликвидности и платежеспособности предприятия принято сопоставлять краткосрочные обязательства (пассивы) с оборотными активами.

Следует различать понятия: «ликвидность активов», «степень ликвидности активов», «ликвидность баланса», «ликвидность предприятия», «платежеспособность предприятия».

Ликвидность активов — способность отдельных видов активов предприятия трансформироваться в денежные средства. (Денежные средства — абсолютно ликвидный актив.)

Степень ликвидности активов — время, в течение которого конкретный вид активов может быть превращен (трансформирован) в денежные средства. Чем короче этот период, тем более ликвидным считается актив.

Ликвидность баланса — степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность предприятия — это наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств. Основным признаком ликвидности предприятия является превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Чем больше это

превышение, тем благоприятнее финансовое состояние с позиции ликвидности.

Платежеспособность предприятия — способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства денежными средствами и их эквивалентами при наступлении сроков платежа. То есть основные признаки платежеспособности предприятия: наличие в достаточном объеме денежных средств и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Следует иметь в виду, что платежеспособность предприятия зависит от его ликвидности и ликвидности активов. Однако ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью. Стабильно функционирующие предприятия имеют сложившуюся структуру активов и пассивов, резкие изменения которой очень редки. Поэтому показатели ликвидности баланса предприятия изменяются обычно в предсказуемых границах. Платежеспособность предприятия может быть весьма изменчива в зависимости от сочетания совокупности внутренних и внешних факторов на конкретную дату. Платежеспособность формирует благоприятный имидж предприятия, поддерживает его конкурентоспособность, так как связана с эффективностью управления активами и капиталом.

Оценка платежеспособности предприятия базируется на изучении ликвидности баланса. Для этого следует сгруппировать статьи актива баланса в зависимости от скорости их превращения в денежные (платежные) средства, по степени ликвидности, а статьи пассива — по степени срочности платежей.

Выделяют четыре группы статей актива:

A_1 — наиболее ликвидные активы: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения;

A_2 — быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность с небольшими сроками платежа (кроме просроченной и сомнительной), прочие оборотные средства;

A_3 — медленно реализуемые активы: запасы материальных ценностей, дебиторская задолженность с длительными сроками платежа;

A_4 — труднореализуемые активы: все внеоборотные активы.

В пассиве баланса также выделяют четыре группы статей:

Π_1 — наиболее срочные обязательства: вся текущая кредиторская задолженность, просроченные кредиты;

Π_2 — краткосрочные обязательства: кредиты и займы, за исключением просроченных;

Π_3 — долгосрочные обязательства (раздел IV баланса);

Π_4 — постоянные пассивы: собственный капитал предприятия (раздел III баланса).

Эти группировки показаны в таблице 10.6, которая составлена по данным баланса предприятия (таблица 10.1).

Таблица 10.6 — Группировка статей баланса предприятия для оценки ликвидности

млн руб.

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года
A_1	9,8	11,2	Π_1	26,0	26,1
A_2	24,6	30,0	Π_2	25,6	28,8
A_3	93,8	94,9	Π_3	56,0	52,5
A_4	146,7	156,8	Π_4	167,3	185,5
Баланс	274,9	292,9	Баланс	274,9	292,9

Баланс предприятия признается безусловно ликвидным при следующих условиях:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; A_4 \leq \Pi_4.$$

Выполнение первых трех неравенств в данной системе влечет за собой выполнение четвертого неравенства. Поэтому важно сопоставить данные первых трех групп по активу и пассиву.

В рассматриваемом примере не выполняется первое условие, т. е. сумма наиболее срочных обязательств не покрывается наиболее ликвидными активами, имеет место платежный недостаток; на начало года 16,2 млн руб. ($26,0 - 9,8$), на конец — 14,9 млн руб. ($26,1 - 11,2$).

Общая сумма срочных и краткосрочных обязательств ($\Pi_1 + \Pi_2$) составила на конец года 54,9 млн руб. (26,1 + 28,8), а сумма наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов ($A_1 + A_2$) меньше — 41,2 млн руб. (11,2 + 30,0). Платежный недостаток 13,7 млн руб. означает слабую текущую платежеспособность организации на конец года.

Вместе с тем предприятие обладает необходимым потенциалом для повышения своей платежеспособности, о чем свидетельствует наличие производственных запасов, дебиторской задолженности (A_3), которые позволяют при необходимости погасить не только долгосрочные, но и краткосрочные обязательства ($\Pi_2 + \Pi_3$).

Для оценки ликвидности широко используют относительные показатели, характеризующие качество структуры бухгалтерского баланса. Эти показатели называются коэффициентами ликвидности:

- *коэффициент абсолютной ликвидности* — отношение наиболее ликвидных активов (A_1) к сумме срочных и краткосрочных обязательств ($\Pi_1 + \Pi_2$). Это наиболее «жесткий» коэффициент, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости немедленно погашена за счет денежных средств;

- *коэффициент промежуточной ликвидности* — отношение наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов ($A_1 + A_2$) к сумме срочных и краткосрочных обязательств ($\Pi_1 + \Pi_2$). Этот коэффициент показывает возможную степень покрытия краткосрочных обязательств при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами;

- *коэффициент текущей ликвидности* — отношение всей суммы оборотных средств ($A_1 + A_2 + A_3$) к сумме срочных и краткосрочных обязательств ($\Pi_1 + \Pi_2$). Коэффициент отражает способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет всех оборотных активов.

В таблице 10.7 приведены рассчитанные на основе данных таблицы 10.6 коэффициенты ликвидности на начало и конец

отчетного года, а также рекомендуемые нормальные значения этих коэффициентов.

Таблица 10.7 — Коэффициенты ликвидности баланса предприятия в отчетном году

Коэффициент	Нормальные значения	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
Абсолютная ликвидность	$> 0,2$	0,19	0,21	+ 0,02
Промежуточная ликвидность	$> 0,8$	0,67	0,72	+ 0,05
Текущая ликвидность	> 2	2,48	2,48	–

Данные таблицы 10.7 подтверждают ранее сделанные выводы о платежеспособности организации. Положительным является повышение всех коэффициентов абсолютной и промежуточной ликвидности, приближение их к нормальному значению, а также высокие коэффициенты текущей ликвидности.

Важной задачей является разработка перспективных мер по повышению платежеспособности предприятия, к которым относятся:

- улучшение работы сбытовых служб, обеспечивающих отгрузку готовой продукции;
- укрепление платежной дисциплины;
- совершенствование нормирования отдельных элементов оборотных средств;
- совершенствование оперативного управления платежеспособностью предприятия на основе синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков по периодам года.

Платежеспособность предприятия во многом зависит от его деловой активности.

10.5. Оценка деловой активности предприятия

Деловая активность при оценке финансового состояния предприятия рассматривается как результативность его дея-

тельности. Оценка деловой активности предприятия может быть проведена на основе сопоставления отдельных показателей работы предприятия с показателями других предприятий, родственных по сфере приложения капитала, номенклатуре продукции. При этом выявляются качественные характеристики деятельности предприятия, формирующие его конкурентные преимущества: широта ассортимента продукции, качество продукции, качество послепродажного обслуживания, доля новых продуктов, услуг, доля рынка, квалификация работников, репутация предприятия, устойчивость связей с клиентами и др.

В рамках оценки финансового состояния предприятия выделяют количественные показатели деловой активности, которые можно объединить в четыре группы по направлениям анализа (рисунок 10.2).

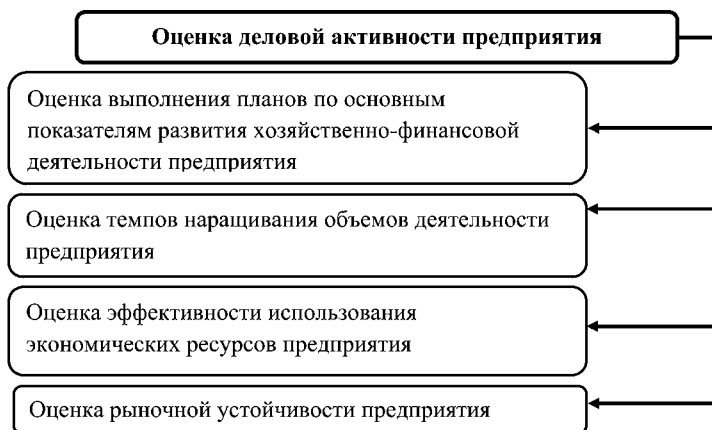


Рисунок 10.2 — Оценка деловой активности предприятия

Первое направление — **оценка выполнения планов по основным показателям развития хозяйственно-финансовой деятельности предприятия**. Выполнение планов характеризует достижение целей развития. Основными результативными показателями деятельности предприятия выступают объем ре-

лизованной продукции и прибыль. Поэтому в процессе оценки выполнения планов именно этим показателям и факторам их формирования уделяется главное внимание. Показатели объема реализованной продукции (выручки от реализации продукции) и прибыли используются при построении показателей других направлений оценки деловой активности предприятия.

Второе направление — **оценка темпов наращивания объемов деятельности**. В рамках этого направления необходимо:

1. *Оценить соотношение темпов роста капитала, вложенного в деятельность предприятия, объема реализованной продукции (выручки от реализации продукции) и прибыли.* Нормальное соотношение темпов роста названных показателей

$$I_{\Pi} > I_{B} > I_{K} > 100\%,$$

где I_{Π} — темп роста прибыли (от продаж до налогообложения, чистой), %;

I_{B} — темп роста выручки от реализации продукции, %;

I_{K} — темп роста вложенного капитала (активов) предприятия, %.

Исходя из этой взаимосвязи темпов роста следует:

- развитие предприятия обеспечивается на основе роста капитала ($I_{K} > 100\%$). Наращивание капитала является одной из целевых установок развития;

- объемы реализации продукции растут более высокими темпами, чем вложенный капитал ($I_{B} > I_{K}$), что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов (росте капиталотдачи);

- прибыль возрастает опережающими темпами по сравнению с выручкой от реализации продукции ($I_{\Pi} > I_{B}$). Это возможно, если при наращивании объемов производства и реализации продукции обеспечивается снижение переменных расходов на единицу продукции и сдерживание роста постоянных расходов (имеет место проявление действия эффекта операционного рычага);

- прибыль возрастает более высокими темпами, чем вложенный капитал ($I_{\Pi} > I_{K}$), что говорит о повышении рентабельности.

2. *Оценить устойчивость экономического роста.* Для этого используют коэффициент, рассчитываемый по формуле

$$K_y = \frac{П_k}{K_c},$$

где K_y — коэффициент устойчивости экономического роста;
 $П_k$ — капитализированная часть чистой прибыли в периоде, руб.;

K_c — средняя сумма собственного капитала за период, руб.

Коэффициент показывает темп прироста собственного капитала предприятия за счет прибыли, характеризует возможный темп развития хозяйственно-финансовой деятельности при сложившейся структуре источников формирования капитала, капиталотдаче, рентабельности продаж. Связь рассматриваемого коэффициента с этими показателями демонстрирует следующая факторная модель:

$$K_y = \frac{П_k}{K_c} = \frac{П_k}{П_q} \times \frac{П_q}{B} \times \frac{B}{K} \times \frac{K}{K_c},$$

где $П_q$ — чистая прибыль, руб.;

B — выручка от продаж, руб.;

K — средняя за период сумма капитала, вложенного в деятельность предприятия, руб.;

$\frac{П_k}{П_q}$ — коэффициент капитализации чистой прибыли;

$\frac{П_q}{B}$ — рентабельность продаж (по чистой прибыли);

$\frac{B}{K}$ — капиталотдача;

$\frac{K}{K_c}$ — коэффициент финансовой зависимости (обратный

показатель коэффициенту автономии).

Из приведенной многофакторной модели видно, что коэффициент устойчивости экономического роста зависит:

- от коэффициента капитализации прибыли, т. е. от политики распределения прибыли;

- рентабельности продаж, т. е. ценовой политики и управления себестоимостью производства и реализации продукции;
- капиталоотдачи, т. е. от эффективности использования вложенного в производственно-финансовую деятельность капитала;
- соотношения собственного и заемного капитала, т. е. политики формирования капитала предприятия.

Рассмотренная модель показывает, что предприятие может выбрать разные подходы в наращивании капитала. Первый подход — это ориентация на сложившиеся пропорции в структуре и динамике объемов производства, при этом темп роста объемов производства будет соответствовать коэффициенту устойчивости экономического роста. Второй подход — это ориентация на более высокие темпы развития. Для этого предприятие может использовать: повышение коэффициента капитализации прибыли, повышение рентабельности продаж, повышение эффективности использования вложенного капитала, управление соотношением собственного и заемного капитала. Оценивая темпы развития предприятия, следует учитывать все факторы, позволяющие предприятию обеспечить более высокие темпы развития.

Третье направление оценки деловой активности предприятия — **оценка эффективности использования экономических ресурсов предприятия**. Показатели оценки эффективности отдельных видов экономических ресурсов предприятия — основных, оборотных средств, трудовых ресурсов, были рассмотрены в гл. 2, 3, 4. С позиций оценки финансового состояния предприятия эффективность использования экономических ресурсов рассматривается на основе обобщающих показателей, характеризующих использование капитала. Такими показателями являются: коэффициент оборачиваемости средств в активах (вложенного капитала), продолжительность операционного и финансового циклов, рентабельность активов (капитала).

Коэффициент оборачиваемости средств в активах рассчитывается по формуле

$$K_{об.А} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции за период}}{\text{Средняя за период сумма активов}}.$$

Этот показатель соответствует капиталоотдаче. Он характеризует объем выручки от реализации продукции, приходящийся на 1 руб. средств, вложенных в деятельность предприятия за определенный период. Но одновременно он характеризует и количество оборотов средств, вложенных в активы, за рассматриваемый период.

Коэффициент оборачиваемости средств в активах зависит:

- от структуры активов предприятия, соотношения внеоборотных и оборотных активов, структуры оборотных средств, в частности от доли материальных оборотных средств в общей их сумме;
- оборачиваемости средств, вложенных в отдельные виды активов, прежде всего в оборотные активы.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости средств, вложенных в активы, выражается:

- в относительном высвобождении средств из оборота;
- в увеличении суммы выручки и прибыли от реализации продукции при неизменной величине оборотных средств.

С оборачиваемостью оборотных средств связана оценка продолжительности операционного и финансового циклов предприятия.

Операционный цикл включает время (в днях) от момента поступления на склад предприятия приобретенных производственных запасов до поступления денег от покупателей за реализованную продукцию (рисунок 10.3).

Финансовый цикл отражает обращение денежных средств, время с момента оплаты сырья и материалов до поступления средств за готовую продукцию.

$$T_{\text{фин. цикла}} = T_{\text{пр.з}} + T_{\text{н.п}} + T_{\text{г.п}} + T_{\text{д.з}} - T_{\text{к.з}},$$

где $T_{\text{фин. цикла}}$ — продолжительность финансового цикла, дни;
 $T_{\text{пр.з}}$ — время нахождения средств в производственных запасах;

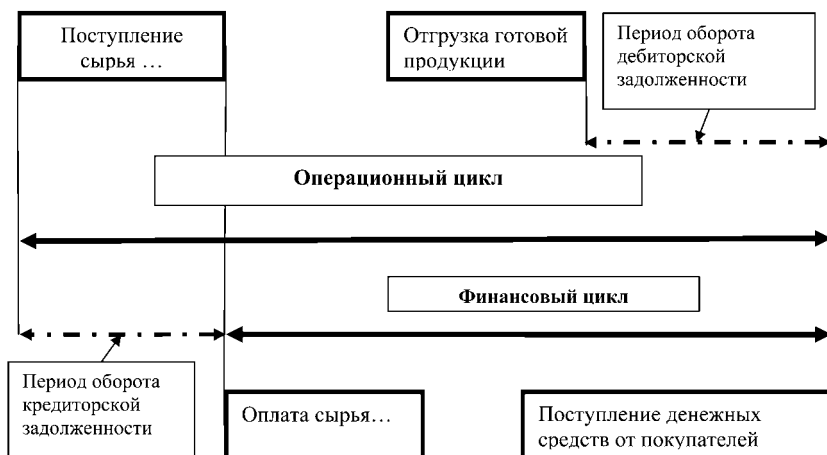


Рисунок 10.3 — Операционный и финансовый циклы

$T_{н.н}$ — время нахождения средств в незавершенном производстве;

$T_{з.н}$ — время нахождения средств в запасах готовой продукции;

$T_{д.з}$ — период обращения дебиторской задолженности;

$T_{к.з}$ — период обращения кредиторской задолженности.

Сокращение финансового цикла ускоряет кругооборот оборотных активов, положительно влияет на укрепление финансового состояния предприятия.

Рентабельность активов — один из важнейших показателей эффективности деятельности любого предприятия. Показатель рентабельности активов может быть рассчитан на основе прибыли до налогообложения или чистой прибыли (см. разд. 9.3).

Для обобщающей оценки рентабельности операционной деятельности можно использовать показатель рентабельности операционных активов (основных и оборотных средств в операционной деятельности):

$$\frac{\Pi}{ОФ + ОС} = \frac{\Pi : B}{(ОФ : B) + (ОС : B)},$$

где Π — прибыль за период, руб.;

$ОФ$ — средняя за период сумма основных средств (стоимость основных фондов), руб.;

$ОС$ — средняя за период сумма оборотных средств, руб.;

B — выручка от реализации продукции за период, руб.;

$\Pi : B$ — рентабельность продаж;

$ОФ : B$ — фондоемкость;

$ОС : B$ — коэффициент закрепления оборотных средств.

Из приведенной формулы видно, что на рентабельность операционной деятельности влияют показатели эффективности использования активов и рентабельность продаж.

Оценивая деловую активность предприятия, необходимо выявить тенденции изменения рентабельности, факторы, влияющие на динамику рентабельности, достаточность достигнутой рентабельности активов (капитала) для нормального функционирования в условиях конкуренции. Если рентабельность активов низкая, предприятие не сможет получить достаточной массы прибыли для нормального экономического развития, обеспечить необходимые темпы роста собственного капитала.

Четвертое направление оценки деловой активности — **оценка рыночной устойчивости предприятия** (называемая также рыночной активностью) проводится для акционерных обществ. Основными показателями, используемыми для оценки положения акционерного общества на рынке ценных бумаг, являются:

- **рыночная стоимость предприятия** — наиболее вероятная стоимость, по которой данное предприятие может быть оценено в целях купли-продажи на открытом рынке в условиях конкуренции. Рассчитывается этот показатель как произведение количества обыкновенных акций в обращении на рыночную стоимость акции;

- *книжная (бухгалтерская) стоимость акции* — величина собственного капитала (чистых активов), приходящаяся на одну обыкновенную акцию;

- *коэффициент котировки акций* — отношение рыночной цены акции к книжной (бухгалтерской) стоимости. Чем выше этот коэффициент, тем более привлекательны акции для потенциальных инвесторов;

- *прибыль на акцию* — чистая прибыль (после выплаты дивидендов по привилегированным акциям) в расчете на одну обыкновенную акцию. Рост этого показателя способствует повышению инвестиционной привлекательности предприятия;

- *дивиденды на акцию* — отношение чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, к количеству обыкновенных акций в обращении;

- *ценность акции* — отношение рыночной цены акции к величине прибыли на акцию. Этот показатель служит индикатором спроса на акции данного предприятия и характеризует инвестиционные качества акции. Рост этого показателя указывает на то, что инвесторы ожидают от данного предприятия более быстрого роста прибыли по сравнению с другими. Обычно высокий показатель коэффициента устойчивости экономического роста сопровождается и высоким показателем ценности акции;

- *дивидендная доходность акции* — отношение дивиденда, выплачиваемого по акции, к ее рыночной цене. Если предприятие расширяет свою деятельность и имеет высокий коэффициент капитализации прибыли, значение этого показателя будет невысоким. Дивидендная доходность, если ее выразить в процентах, характеризует процент возврата капитала, вложенного в акции предприятия;

- *дивидендный выход* — отношение дивиденда, выплачиваемого по акции, к прибыли на акцию. Этот показатель характеризует долю чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов акционерам.

Оценка деловой активности предприятия предполагает комплексный подход к анализу рассмотренных показателей, учет

особенностей функционирования предприятия, конкурентной среды, долгосрочной стратегии развития.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под финансовым состоянием предприятия?
2. Назовите задачи оценки финансового состояния предприятия.
3. Для каких категорий внешних пользователей информации о предприятии представляет интерес оценка его финансового состояния?
4. Назовите основные направления оценки финансового состояния предприятия.
5. Каковы источники формирования капитала предприятия?
6. Какие показатели характеризуют имущественное положение предприятия?
7. Что понимается под чистыми активами?
8. Как рассчитывают сумму собственных оборотных средств?
9. В чем проявляется эффект финансового рычага?
10. Что понимается под финансовой устойчивостью предприятия?
11. Какие показатели характеризуют финансовую устойчивость?
12. Какие различают типы финансовой устойчивости?
13. Что понимается под платежеспособностью предприятия?
14. В чем различие понятий «ликвидность активов», «ликвидность предприятия», «платежеспособность предприятия»?
15. Какие показатели характеризуют ликвидность бухгалтерского баланса предприятия?
16. Что отражает коэффициент текущей ликвидности?
17. Какие мероприятия способствуют повышению платежеспособности предприятия?
18. Что понимается под деловой активностью предприятия?
19. Каковы основные направления оценки деловой активности?

20. Что представляет собой коэффициент устойчивости экономического роста? Какие факторы влияют на величину этого показателя?

21. Какие соотношения должны соблюдаться в темпах роста прибыли, объемов реализованной продукции, капитала предприятия?

22. В чем проявляется эффект ускорения оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы предприятия?

23. Что понимается под финансовым циклом? Какое значение имеет сокращение продолжительности финансового цикла?

24. Какое значение имеет рентабельность капитала при оценке финансового состояния предприятия?

25. Какие показатели характеризуют рыночную устойчивость акционерного общества?

Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ, НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1. Виды предпринимательских рисков

При принятии управленческих решений должно быть учтено множество взаимосвязей, характеризующих деятельность предприятия в условиях неопределенности.

Неопределенность является объективным свойством экономических процессов, это одна из характеристик условий хозяйствования в рыночной экономике. Источниками неопределенности могут быть: нестабильность политической или экономической ситуации; изменение конъюнктуры рынка; многовариантность поведения хозяйственных партнеров, конкурентов; недостаточность и неточность информации и др. Возможность неблагоприятного исхода деятельности предприятия в условиях неопределенности рассматривается как риск.

Любой вид предпринимательства связан с многочисленными рисками. В большинстве случаев под риском понимают вероятность возникновения потерь, экономического ущерба, убытков. Чем выше риск хозяйственной операции, тем выше требования к ее доходности. Наибольшую прибыль, как правило, приносят хозяйственные операции с повышенным риском. Риск предполагает возможность отклонения фактических результатов каких-либо действий от прогнозируемых. Чем шире диапазон возможных отклонений, тем выше риск.

Предпринимательский риск — возможность недостижения цели, ожидаемых результатов вследствие объективно существующей неопределенности. Риск реализуется через потерю предпринимателем своих ресурсов (частично или полностью), недополучение доходов или возникновение дополнительных расходов.

Основные предпосылки возникновения предпринимательского риска:

- изменчивость внешней среды;
- наличие конкуренции;
- существование различных вариантов решения тех или иных вопросов развития деятельности предприятия.

В управлении предприятием большое значение имеет классификация предпринимательских рисков, т. е. выделение групп рисков по определенным признакам (см. рисунок).

1. **По источникам возникновения** различают риски внешние и внутренние. *Внешний риск*, независимый от деятельности предприятия, характерен для всех участников рынка, всех видов операций. Он возникает в связи с изменением условий функционирования предприятий, факторов внешней среды, конъюнктуры рынка. К этой группе можно отнести инфляционный риск, риски, связанные с изменением экономического законодательства, также природные и экологические риски. *Внутренние риски* связаны с деятельностью самого предприятия и могут быть обусловлены недостатком информации при принятии управленческих решений, недооценкой хозяйственных партнеров, неэффективным управлением производственной и финансовой деятельностью предприятия и др.

2. **По характеру объекта** выделяют следующие виды рисков:

- *риск хозяйственных (финансовых) операций*, например риск снижения цены на конкретный вид продукции, риск приобретения конкретных акций;
- *риск видов деятельности предприятия*, например риск инновационной, инвестиционной деятельности;
- *риск деятельности предприятия в целом* — риск снижения объемов производства и реализации продукции, потери финансовой устойчивости, банкротства.



Основные группы предпринимательских рисков

3. **По уровню вероятности** выделяют *риски с низким, средним, высоким уровнем вероятности и риски, уровень вероятности которых определить невозможно.*

4. **По возможности прогнозирования** различают прогнозируемые и непрогнозируемые риски. *Прогнозируемые риски* относятся к предсказуемым изменениям во внешней среде (инфляционные, конъюнктурные риски) и к последствиям осуществления определенных действий внутри предприятия (технические риски и др.). *Непрогнозируемые риски* — это риски наступления форс-мажорных обстоятельств.

5. **По видам.** Это самая обширная классификация рисков. Риски можно объединить в соответствии с видами деятельности предприятия в две группы: хозяйственные и финансовые (см. рисунок).

В составе хозяйственных рисков выделяют: риски нанесения ущерба собственности предприятия, производственные и коммерческие риски.

Риски нанесения ущерба собственности предприятия, т. е. имуществу (здания, сооружения, машины, компьютерные базы данных, денежные средства, продукция и др.), обусловлены разными причинами: аварии, пожары, халатность персонала, перенапряжение технических, технологических систем, стихийные бедствия, кражи и др.

Производственные риски связаны с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг и проявляются в возможном сокращении объемов производства, снижении качества продукции, росте ее себестоимости.

Среди производственных рисков можно выделить:

- *технологические*, связанные с возможными потерями вследствие низких технологических возможностей, в ходе освоения новых технологий и продуктов, в результате сбоев в работе оборудования;
- *кадровые*, связанные с необоснованными кадровыми решениями, недостаточной квалификацией персонала;

• *организационно-управленческие*, связанные с возможными ошибками в принятии стратегических решений, недооценкой внедрения систем управления качеством, управления затратами и др.

Коммерческие риски возникают в процессе реализации продукции. Источники этого риска: изменение конъюнктуры рынка или управленческие ошибки. К коммерческим рискам относятся:

• *ценовые риски*, возникающие в связи с изменением спроса и предложения на конкретных товарных рынках, возможными действиями конкурентов;

• *транспортные риски*, возникающие в процессе продвижения товара к покупателю и связанные с возможной частичной или полной его потерей при перевозках разными видами транспорта, а также с потерей качества товара при транспортировке;

• *риски выбора хозяйственных партнеров*, обусловленные неполной информацией о партнерах, их надежности, платежеспособности.

Финансовые риски весьма разнообразны. В их составе можно выделить денежные риски, инвестиционные и риски, связанные с формированием капитала и активов предприятия.

Денежные риски, связанные с уменьшением ценности денежной единицы, можно подразделить:

• *на инфляционный риск*, который ведет к возможности обесценения реальной стоимости активов предприятия, а также ожидаемых доходов. Этот риск сопровождает практически все операции предприятия;

• *валютный риск*, присущий предприятиям, ведущим внешнеэкономическую деятельность. Он проявляется в неполучении планируемых доходов в результате воздействия изменения обменного курса иностранной валюты, используемой во внешнеэкономических операциях, на ожидаемые денежные потоки от этих операций.

Одним из наиболее опасных являются *инвестиционные риски*, которые связаны с возможностью финансовых потерь в инвестиционной деятельности предприятия. В соответствии с видами этой деятельности предприятия различают:

- *риски реального инвестирования*, связанные с несвоевременностью подготовки инвестиционного проекта, окончания строительного-монтажных работ, открытия финансирования проекта, а также с потерей инвестиционной привлекательности проекта и др.;

- *инновационные риски*, связанные с инвестициями в инновационные проекты. Эти проекты могут нести в себе риск потерь вследствие: отрицательных результатов научно-исследовательских работ, недостижения предполагаемых технических параметров изделий в ходе опытно-конструкторских работ, удлинения сроков освоения новых технологий; неправильного выбора пути реализации нового товара в связи с неверной оценкой спроса и др.;

- *риски финансового инвестирования* проявляется в возможном снижении доходности и ликвидности финансовых активов. Возникновение этого риска обусловлено прежде всего изменениями конъюнктуры финансового рынка.

Риски формирования капитала и активов предприятия возникают в связи с недостаточно обоснованными или ошибочными решениями при привлечении заемных средств, в процессе управления денежными потоками, разработки и осуществления финансовой стратегии. В составе этих рисков выделяют:

- *риск снижения финансовой устойчивости*, который может возникнуть при высокой доле заемных средств в составе капитала предприятия, длительном недостатке собственных оборотных средств для формирования запасов;

- *риск неплатежеспособности*, связанный с неудовлетворительным состоянием баланса предприятия, с недостаточно обоснованными прогнозами деловой активности предприятия, что отражается на возможности своевременно выполнять имеющиеся финансовые обязательства.

11.2. Управление рисками

Управление рисками предприятия — это система принципов и методов разработки и принятия решений по оценке различных

видов риска и предотвращению или уменьшению возможных потерь.

Цель управления рисками состоит в обеспечении безопасности деятельности предприятия, предотвращении возможного снижения его рыночной стоимости. Исходя из этой цели задачи управления сводятся к следующему:

- выявить области повышенного риска;
- оценить вероятность отдельных видов рисков и возможные размеры связанных с ними потерь;
- обеспечить минимизацию уровня рисков и возможных потерь предприятия при наступлении рискового события.

Основными принципами управления рисками являются:

- *независимость управления отдельными видами рисков.* Этот принцип вытекает из положения, согласно которому потери от риска независимы друг от друга;

- *сопоставимость принимаемого риска с доходностью конкретных операций.* Это означает, что предприятие должно принимать только те риски, уровень которых не превышает ожидаемой доходности операции;

- *сопоставимость принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия.* Это означает, что ожидаемый размер потерь предприятия, соответствующий тому или иному уровню риска, должен соответствовать той доле капитала, которая обеспечивает внутреннее страхование рисков. Если этот принцип не соблюдается, то наступление рискового события повлечет за собой потерю определенной части активов, обеспечивающих производственную (операционную) или инвестиционную деятельность предприятия;

- *экономичность управления рисками.* Это означает, что затраты предприятия на нейтрализацию или предотвращение рисков должны быть сопоставимы с возможными потерями при наступлении рискового случая.

Процесс управления рисками на предприятии может эффективно осуществляться только при наличии надежной и достаточной информации. При этом большое значение име-

ет информация о внешней среде предприятия, о прогнозах ее изменения: инфляции и валютных курсов, конъюнктуры товарных и финансовых рынков, факторов, влияющих на инвестиционную активность, и др. Важно также располагать информацией о финансовом состоянии потенциальных покупателей продукции предприятия, финансовом потенциале партнеров по инвестиционной деятельности, о деловой активности конкурентов.

Риски, возникающие под влиянием внешних факторов, свойственны всем хозяйствующим субъектам, это *систематические риски*.

Наибольшая часть факторов, вызывающих риски, являются для предприятия внутренними: структура капитала предприятия (низкая доля собственного капитала); несбалансированность и несинхронность отдельных видов денежных потоков; недостаток высоколиквидных активов; высокая инвестиционная активность; инновационная деятельность; низкая рентабельность и недостаточная для нормального развития прибыль; высокая себестоимость продукции; недостаточная квалификация управленческого персонала и др. Эти факторы порождают *несистематические риски*.

Риски определяют для каждого направления деятельности предприятия: операционной (производственной), коммерческой, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической. При этом важно правильно оценить область риска и конкретизировать его вид. После того как риски выявлены, оценивается их уровень.

Уровень риска рассчитывается как произведение вероятности его возникновения и размера возможных потерь при наступлении рискованного события.

Вероятность возникновения риска определяется с использованием различных методов: экономико-статистических, расчетно-аналитических, аналоговых, экспертных. Выбор метода зависит от информационной базы. Объем возможных потерь определяется характером осуществляемых хозяйственных операций и суммой используемых средств.

По размеру возможных потерь при наступлении рискованного случая выделяют следующие группы хозяйственных операций:

- *безрисковые*. По таким операциям потери не прогнозируют;
- *с допустимым уровнем потерь* — в размере расчетной суммы прибыли;
- *с критическим уровнем потерь* — не превышающие суммы дохода от планируемой операции;
- *с катастрофическим риском*, при котором потери определяются частичной или полной утратой собственного или заемного капитала.

Примером оценки риска потери прибыли, части или всего дохода, части или всего капитала является определение критического объема производства, предела безопасности (см. разд. 9.2).

Если объемы производства и реализации продукции находятся в зоне прибыли, приближенной к точке безубыточности, то деятельность предприятия связана с допустимым уровнем риска.

Если объемы производства находятся в зоне убытков, то выделяют две области риска:

- область критического риска, когда выручка от реализации продукции по ценам ниже себестоимости дает возможность покрыть постоянные расходы и лишь частично переменные расходы. В этой области возникает высокий риск потери платежеспособности и критической выступает точка, в которой доход равен постоянным расходам, а потери определяются суммой понесенных переменных расходов;

- область катастрофического риска — риска банкротства, когда выручка от реализации продукции не покрывает постоянных расходов. Предприятие рискует потерять вложенные в производство продукции средства, как собственные, так и заемные.

Таким образом, точка безубыточности, предел безопасности являются для предприятия индикаторами риска.

Индикатором риска выступает и коэффициент операционного рычага. Чем выше его значение, тем более высокими темпами увеличивается прибыль по сравнению с темпами роста объема продаж. Такими же темпами прибыль будет снижаться

при спаде объемов производства. При повышении уровня технической оснащенности производства происходит увеличение доли постоянных расходов в общей их сумме, в связи с чем возрастает эффект операционного рычага. При этом одновременно увеличивается степень риска, так как при спаде производства прибыль будет сокращаться значительно быстрее объемов продаж. Знание сущности, механизма проявления и методики определения эффекта операционного рычага позволяет правильно оценить уровень операционного (производственного) риска.

Эффект финансового рычага также используется в управлении рисками. Возрастание коэффициента финансового рычага (соотношение заемного и собственного капитала) сопровождается повышением риска снижения финансовой устойчивости предприятия. Высокий эффект финансового рычага приводит к тому, что любой темп прироста (снижения) прибыли до уплаты процентов и налогов сопровождается значительно большим темпом прироста (снижения) чистой прибыли и соответствующими колебаниями рентабельности собственного капитала. Это свидетельствует о повышении риска инвестирования.

Предприятие должно распределять хозяйственные операции по зонам риска, выделить те, которые попадают в наиболее опасные зоны, т. е. за пределы допустимого риска, и разработать меры по снижению потерь.

11.3. Способы снижения риска

В управлении рисками главным является система мер, позволяющих избежать потерь или минимизировать их. Эти меры подразделяются на две группы: внутренние механизмы нейтрализации и снижения рисков и страхование рисков.

Внутренние механизмы нейтрализации и снижения рисков:

- *предупреждение риска* — профилактическая работа, включающая постоянный сбор необходимой информации о возможных рисках, прогнозирование изменений внешней среды,

стратегическое планирование деятельности предприятия, активный маркетинг, осуществление предупредительных мероприятий на производстве (противоаварийных, противопожарных и др.), повышение квалификации персонала;

• *избегание риска* — радикальное направление нейтрализации риска, которое полностью исключает конкретный вид риска. Избегание риска включает:

— отказ от осуществления хозяйственных и финансовых операций с высоким уровнем риска (на практике используется редко и обычно касается финансовых операций, инвестиций в инновационные проекты);

— поиск гарантов проектов с высоким уровнем риска;

— отказ от ненадежных партнеров, систематически нарушающих договорные обязательства;

— снижение доли заемного капитала в хозяйственном обороте, что позволяет избежать риска потери финансовой устойчивости;

— повышение ликвидности активов, особенно оборотных, с целью снижения риска неплатежеспособности в перспективе;

• *лимитирование риска* — установление внутренних нормативов с целью снижения уровня риска. Такими нормативами могут быть:

— предельный размер (доля) заемного капитала, используемого в производственной или инвестиционной деятельности;

— минимальный размер (доля) активов в высоколиквидной форме, что позволяет резервировать высоколиквидные активы с целью предстоящего погашения неотложных финансовых обязательств предприятия;

— максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность с целью сокращения риска неплатежеспособности, а также инфляционного риска;

— максимальный размер запасов сырья, незавершенного производства, готовой продукции (нормирование оборотных средств);

— максимальный размер депозитного вклада в одном банке, максимальный размер вложений средств в ценные бумаги одного эмитента;

• *внутреннее страхование хозяйственных рисков* (самострахование) включает следующие меры:

— обеспечение компенсации возможных потерь за счет системы штрафных санкций, конкретные виды которых включаются в договоры;

— обеспечение компенсации возможных потерь за счет создания страховых запасов сырья, материалов и комплектующих, резервных производственных мощностей, резервов финансовых средств (резервный и целевые фонды, образованные в соответствии с действующим законодательством и уставом предприятия);

• *диверсификация*. Возможности диверсификации с целью минимизации рисков очень велики. Основными формами диверсификации являются:

— диверсификация видов деятельности, стратегическая ориентация на создание многопрофильного производства;

— диверсификация продукции, работ, услуг с целью минимизации рисков изменения конъюнктуры отдельных товарных рынков;

— диверсификация реального инвестирования (включение в программу инвестирования различных инвестиционных проектов для снижения инвестиционного риска по всей программе в целом);

— диверсификация финансовых вложений (портфеля ценных бумаг, валютного, депозитного портфеля и др.);

• *распределение рисков* — частичная передача рисков хозяйственным, финансовым партнерам. При этом партнерам передается та часть рисков, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты. В современной практике наиболее распространены следующие направления распределения рисков:

— между участниками инвестиционного проекта, когда подрядчикам передаются риски, связанные с невыполнением календарного плана строительно-монтажных работ, риски снижения качества работ, хищения переданных им строительных материалов. При этом нейтрализация риска состоит в том, что подрядчик за свой счет будет переделывать работы, выплачивать неустойки или возмещать ущерб в других формах;

— между предприятием и поставщиками сырья, материалов. Предметом распределения являются возможные потери (порча) имущества в процессе транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ;

— между участниками лизинговой операции. Предприятие может передать арендодателю риск морального устаревания используемого оборудования, потери им технологической производительности (при соблюдении правил эксплуатации) и ряд других рисков на основе соответствующих положений заключаемого договора;

— между участниками факторинговой операции. Предметом такого распределения является чаще всего кредитный риск предприятия. Предприятие, заинтересованное в ускоренном получении платежей, сокращении периода дебиторской задолженности, передает банку (или факторинговой компании) право получения денежных средств по платежным документам за поставленную покупателю продукцию. Банк «выкупает дебиторскую задолженность», но в связи с тем, что он может понести убытки, операция факторинга является платной. Однако это позволяет предприятиям существенно нейтрализовать финансовые последствия риска неплатежа отдельных покупателей;

• *хеджирование* — страхование ценового риска по сделкам путем проведения противоположных операций с различными видами фьючерсных контрактов. Чаще применяется при операциях с ценными бумагами на фондовых биржах, но имеет место и при товарных операциях. Операции хеджирования с использованием фьючерсных контрактов требуют совершения трех видов биржевых сделок: покупку (продажу) товара с поставкой в будущем

периоде; продажу (покупку) фьючерсных контрактов на аналогичное количество товаров (открытие позиции по фьючерсным контрактам); ликвидацию позиции по фьючерсным контрактам в момент поставки реального товара путем совершения обратной сделки с ним. Если предприятие несет потери из-за изменения цен к моменту поставки как продавец реального товара, то оно выигрывает в тех же размерах, как покупатель фьючерсных контрактов на такое же количество товаров, и наоборот.

Страхование рисков. Сущность страхования состоит в защите имущественных интересов предприятия специальными страховыми компаниями при наступлении страхового события. Эта защита осуществляется за счет денежных фондов страховщиков, формируемых на основе получения от предприятий (страхователей) страховых взносов.

По объектам страхования выделяют:

1. *Имущественное страхование*, которое охватывает практически все виды имущества предприятия. Страховщик обеспечивает предприятию (страхователю) возмещение финансовых потерь, понесенного ущерба в полном объеме или частично при наступлении страхового события.

2. *Страхование ответственности*. Объектом этого страхования является ответственность предприятия и его персонала перед третьими лицами, которые могут понести различные виды ущерба в результате каких-либо действий или бездействия страхователя. Предприятие таким образом обеспечивает себе защиту от рисков финансовых потерь, которые могут быть на него возложены в законодательном порядке в связи с причиненным им ущербом третьим лицам (физическим или юридическим).

3. *Страхование персонала*. Это страхование охватывает страхование жизни своих работников, а также возможные случаи потери трудоспособности персонала.

Страхование осуществляется в двух основных формах: обязательное и добровольное.

Обязательное страхование осуществляется в соответствии с действующим законодательством, обязывающим предприятия

осуществлять конкретный вид страхования. Например, медицинское страхование работников, страхование от несчастных случаев на производстве, страхование ответственности при эксплуатации опасных производственных объектов, страхование автогражданской ответственности и др.

Добровольное страхование основано на добровольно заключаемом договоре между страхователем и страховщиком. Эта форма страхования используется очень широко, так как позволяет минимизировать практически все виды предпринимательских рисков. Предприятия страхуют все виды имущества, грузы при транспортировке, инвестиционные риски (риски несвоевременного завершения проектно-конструкторских работ по инвестиционному проекту, несвоевременного завершения строительно-монтажных работ, невыхода на запланированную проектную производственную мощность и др.), финансовые риски (риск невозврата или несвоевременного возврата долга, риск расчетов и др.).

Широкое использование разнообразных форм минимизации и страхования предпринимательских рисков позволяет снизить размер возможных финансовых потерь предприятия.

11.4. Сущность и процедура банкротства

Несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Основания для признания должника несостоятельным (банкротом), порядок и условия осуществления мер по предупреждению банкротства, проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве, регулируются Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Признаком банкротства юридического лица считается неспособность платить по долгам, если соответствующие обяза-

тельства не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

Продолжительный период неплатежеспособности является следствием неудовлетворительного состояния бизнеса в целом. Проблемы в деятельности предприятия являются результатом взаимодействия многих внешних и внутренних факторов. Предприятия, не прогнозирующие изменений внешней среды, прежде всего научно-технических, не имеющие обоснованной стратегии развития, подвержены риску банкротства в связи с потерей конкурентоспособности товара. Причиной банкротства может быть неэффективное управление, отсутствие маркетинговой стратегии, ошибки в формировании капитала, осуществление рискованных операций. В конечном счете производственные и коммерческие, управленческие просчеты приводят к финансовым затруднениям: нарушению финансовой устойчивости предприятия, существенной несбалансированности денежных потоков в течение продолжительного периода, низкой ликвидности активов.

Несостоятельность юридического лица иногда может возникнуть вследствие непредвиденных обстоятельств: стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность, общий спад производства в стране, банкротство должников и др.

Несостоятельность (банкротство) предприятия может быть не только результатом добросовестных, но неосторожных, неэффективных действий руководителей предприятия, но и следствием умышленных действий, которые являются уголовно наказуемыми. Проявлениями такого рода действий могут быть: преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, неправомерные действия при банкротстве.

Преднамеренное банкротство — это умышленное создание неплатежеспособности предприятия его руководителями в личных интересах или интересах иных лиц.

Фиктивное банкротство — это заведомо ложное объявление собственником (руководителем) предприятия о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов. Это делается для получения отсрочки или рассрочки платежей, скидки с долгов или их неуплаты.

Неправомерные действия при банкротстве — это корыстные действия собственника (руководителя) предприятия, направленные на сокрытие и (или) отчуждение имущества, сокрытие, уничтожение, фальсификацию бухгалтерских и других документов с целью избежать уплаты долгов кредиторам.

При рассмотрении дел о банкротстве применяются следующие процедуры:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

Наблюдение — процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях обеспечения сохранности его имущества, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов. Для проведения наблюдения арбитражный суд утверждает временного управляющего. Анализ финансового состояния должника проводится в целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия расходов в деле о банкротстве, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника.

Финансовое оздоровление — процедура, применяемая к предприятию-должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком выплат. Финансовое оздоровление вводится определением арбитражного суда на основании решения собрания кредиторов на срок не более двух лет. Одновременно с вынесением определения о введении финансового оздоровления арбитражный суд

утверждает административного управляющего. Осуществляется эта процедура за счет средств, предоставляемых учредителями предприятия, акционерами, участниками, а также заинтересованными лицами. В период проведения процедуры финансового оздоровления органы управления предприятия-должника осуществляют полномочия с ограничениями, установленными Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Внешнее управление — процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности. Введение внешнего управления осуществляется арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов. Внешнее управление вводится на срок не более чем восемнадцать месяцев. Совокупный срок финансового оздоровления и внешнего управления не может превышать два года. В случае, если с даты введения финансового оздоровления до даты рассмотрения арбитражным судом вопроса о введении внешнего управления прошло более чем восемнадцать месяцев, арбитражный суд не может вынести определение о введении внешнего управления. С даты введения внешнего управления прекращаются полномочия руководителя должника, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего, утверждаемого арбитражным судом. Внешний управляющий разрабатывает план внешнего управления, который должен быть утвержден собранием кредиторов. План внешнего управления содержит меры по восстановлению платежеспособности предприятия-должника, условия и порядок реализации этих мер, расходы на их реализацию и иные расходы. В процессе внешнего управления могут предусматриваться следующие меры для восстановления платежеспособности предприятия-должника:

- перепрофилирование производства;
- закрытие нерентабельного производства;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;

- исполнение обязательств должника собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредителями (участниками) предприятия-должника либо третьими лицами;
- увеличение уставного капитала предприятия-должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных обыкновенных акций предприятия-должника;
- продажа предприятия-должника;
- замещение активов должника и иные меры.

По итогам работы внешний управляющий представляет на утверждение арбитражного суда отчет, в котором должно сохраниться одно из предложений:

- о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходе к расчетам с кредиторами;
- продлении установленного срока внешнего управления;
- прекращении производства по делу в связи с удовлетворением всех требований кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов;
- прекращении внешнего управления и об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Конкурсное производство — процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. При признании должника банкротом арбитражный суд утверждает конкурсного управляющего. Конкурсный управляющий обязан опубликовать сведения о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства. В ходе конкурсного производства проводится инвентаризация и оценка имущества должника. Конкурсное производство вводится на срок до шести месяцев, который может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, не более чем на шесть месяцев.

Все имущество должника, имеющееся на дату открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет *конкурсную массу*.

Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов по текущим платежам преимущественно перед кредиторами, требования которых возникли до принятия заявления о признании должника банкротом. В случае, если прекращение деятельности организации-должника или ее структурных подразделений может повлечь за собой техногенные и (или) экологические катастрофы либо гибель людей, вне очереди также погашаются расходы на проведение мероприятий по недопущению возникновения указанных последствий.

Требования кредиторов по текущим платежам удовлетворяются в следующей очередности:

1) требования по текущим платежам, связанным с судебными расходами по делу о банкротстве, выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, с взысканием задолженности по выплате вознаграждения лицам, исполнявшим обязанности арбитражного управляющего в деле о банкротстве, требования по текущим платежам, связанным с оплатой деятельности лиц, привлечение которых арбитражным управляющим для исполнения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве является обязательным;

2) требования об оплате труда лиц, работающих по трудовым договорам, а также требования об оплате деятельности лиц, привлеченных арбитражным управляющим для обеспечения исполнения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве;

3) требования по коммунальным платежам, эксплуатационным платежам, необходимым для осуществления деятельности должника;

4) требования по иным текущим платежам.

Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

1) производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, компенсации морального вреда, а также расчеты по иным установленным законом требованиям;

2) производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности;

3) производятся расчеты с другими кредиторами, в том числе кредиторами по нетто-обязательствам.

Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога.

После завершения расчетов с кредиторами конкурсный управляющий представляет в арбитражный суд отчет о результатах конкурсного производства. После рассмотрения этого отчета арбитражный суд выносит определение о завершении конкурсного производства, а в случае погашения требований кредиторов — определение о прекращении производства по делу о банкротстве. Определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства является основанием для внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации предприятия-должника.

Мировое соглашение — процедура, применяемая в деле о банкротстве на любой стадии его рассмотрения в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами. Особенности заключения мирового соглашения на разных стадиях рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве регулируются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

11.5. Методы диагностики вероятности банкротства

Банкротство — сложный процесс, который можно рассматривать с разных сторон: юридической, управленческой, организационной, финансовой, учетной и др. Собственно процедуры, применяемые в деле о банкротстве, являются завершающей стадией неудачного функционирования предприятия. Банкрот-

ство редко бывает неожиданным, в большинстве случаев в ходе регулярного анализа финансового состояния выявляются признаки наступающих проблем. Кроме того, существуют методы прогнозирования финансовых показателей, в том числе методы диагностики вероятности банкротства.

Диагностика вероятности банкротства может проводиться:

- 1) на основе анализа системы индикаторов, позволяющих оценить угрозу возникновения банкротства;
- 2) на основе использования интегральных показателей для оценки вероятности банкротства.

Система индикаторов угрозы возникновения банкротства может включать достаточно большое количество показателей, которые необходимо отслеживать и анализировать в динамике. Например, в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) признаки банкротства могут быть подразделены на две группы¹.

Первая группа — это показатели, свидетельствующие о возможности финансовых затруднений и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
- наличие систематически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденции к их снижению;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;

¹ Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 4-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2007. — С. 362–363.

- вынужденное использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
- падение рыночной стоимости акций предприятия;
- снижение производственного потенциала и т. д.

Вторая группа — это показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т. п.

Для проведения экспресс-диагностики кризисных симптомов в деятельности предприятия могут быть выделены основные объекты наблюдения¹:

- чистый денежный поток;
- рыночная стоимость предприятия;
- структура капитала предприятия;
- состав финансовых обязательств предприятия по срочности погашения;
- состав активов предприятия;
- состав текущих затрат предприятия;
- уровень концентрации финансовых операций в зоне повышенного риска.

Угроза банкротства возникает в следующих ситуациях:

- отрицательное значение чистого денежного потока; резкое снижение рыночной стоимости предприятия;

¹ Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003. — С. 236–237.

- высокий коэффициент и низкое значение или отсутствие эффекта финансового рычага;
- высокий коэффициент неотложных финансовых обязательств;
- существенное снижение коэффициентов ликвидности или полная неплатежеспособность;
- высокий коэффициент операционного рычага при тенденции к росту общего уровня текущих расходов (себестоимости продукции);
- значительная доля вложений капитала в зоне критического риска.

В Российской Федерации при анализе и прогнозировании финансового состояния организаций с целью выявления признаков угрозы банкротства в большинстве случаев используют обширную систему показателей, которые подразделяют на следующие группы:

- платежеспособность и финансовая устойчивость;
- деловая активность;
- рентабельность;
- эффективность использования ресурсного потенциала;
- инвестиционная активность;
- исполнение обязательств по налогам, взносам и т. п.

Для диагностики угрозы несостоятельности хозяйствующих субъектов возможно применение ограниченного круга наиболее существенных показателей, например коэффициента финансовой устойчивости, коэффициента обеспеченности собственным оборотным капиталом; коэффициента текущей ликвидности; доли просроченных финансовых обязательств в общей сумме баланса предприятия. Критические значения этих показателей не могут быть универсальными и должны определяться с учетом отраслевой принадлежности, особенностей деятельности конкретных предприятий.

Анализ системы индикаторов угрозы банкротства позволяет реализовать комплексный подход к оценке состояния конкретного предприятия. Однако множество показателей,

которые необходимо принять во внимание для оценки состояния предприятия, порождает сложность принятия решения. В связи с этим многие зарубежные и отечественные экономисты рекомендуют использовать для диагностики угрозы банкротства интегральные показатели.

Интегральные показатели вероятности банкротства могут быть определены разными способами. Наибольшую известность в области интегральной оценки угрозы банкротства получила модель американского экономиста Э. Альтмана, основанная на комплексном учете важнейших показателей финансового состояния предприятия с введением коэффициентов значимости каждого из них. Модель Э. Альтмана имеет следующий вид¹:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5,$$

где Z — интегральный показатель уровня угрозы банкротства (Z -счет Альтмана);

X_1 — отношение оборотных активов к сумме всех активов предприятия;

X_2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

X_3 — отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов;

X_4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала;

X_5 — оборачиваемость активов (отношение выручки от реализации продукции к сумме активов).

Если значение $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства; значение $Z > 1,23$ свидетельствует о малой вероятности банкротства.

Для российских предприятий подобные интегральные прогнозные модели разрабатывались многими учеными. В качестве

¹ Приведена модель Э. Альтмана, созданная в 1983 г. для компаний, акции которых не котируются на бирже.

примера приведем модель Иркутской государственной экономической академии:

$$R = 8,38K_1 + 1,0K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4,$$

где K_1 — отношение собственного оборотного капитала к активам;
 K_2 — отношение чистой прибыли к собственному капиталу (рентабельность собственного капитала);

K_3 — отношение выручки от реализации продукции к активам (оборачиваемость активов);

K_4 — отношение чистой прибыли к себестоимости продукции.

Оценка вероятности банкротства проводится по следующей шкале:

Значение R	Вероятность банкротства, %
Меньше 0	Максимальная (90–100)
От 0 до 0,18	Высокая (60–80)
От 0,18 до 0,30	Средняя (35–50)
От 0,30 до 0,42	Низкая (15–20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

Следует иметь в виду, что универсальных моделей, которые подходили бы для оценки вероятности банкротства любых предприятий, не может быть. Прежде всего необходимо учитывать отраслевую принадлежность предприятия. В различных отраслях значения отдельных финансовых показателей сильно различается, например оборачиваемость капитала, соотношение собственного и заемного капитала, рентабельность продаж. Подобные модели должны разрабатываться для каждой отрасли и при этом периодически уточняться на основе новых статистических данных с учетом новых тенденций в экономике.

Прогноз финансовых затруднений очень важен для руководителей предприятия. Если финансовые индикаторы свидетельствуют о грядущих проблемах, необходимо принимать неотложные меры, для того чтобы избежать банкротства, восста-

новить платежеспособность предприятия. Одним из основных и наиболее эффективных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов достижения безубыточности и рентабельности производства, среди которых:

- более полное использование производственной мощности предприятия;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- снижение себестоимости продукции;
- рациональное использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Основное внимание необходимо уделять вопросам ресурсосбережения — внедрению прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, управлению затратами, стимулированию работников за экономию ресурсов, сокращению непроизводительных расходов и потерь.

В отдельных случаях для улучшения финансового состояния предприятия необходимо коренным образом пересмотреть производственную программу, управление качеством продукции, маркетинговую, ценовую, инвестиционную политику, управление персоналом и другие аспекты деятельности предприятия.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение предпринимательского риска.
2. Каковы причины возникновения предпринимательских рисков?
3. Как классифицируют предпринимательские риски?
4. Назовите основные виды производственных рисков.
5. Назовите основные виды коммерческих рисков.
6. Назовите основные виды финансовых рисков.
7. В чем состоят задачи управления рисками?
8. Назовите принципы управления рисками.
9. Что понимается под несистематическими рисками, чем они обусловлены?

10. Как определяется уровень риска?
11. Как используется механизм операционного рычага в управлении производственными рисками предприятия?
12. Как используется механизм финансового рычага в управлении финансовыми рисками предприятия?
13. Какие существуют способы снижения предпринимательских рисков?
14. Что понимается под лимитированием риска?
15. Какие существуют виды страхования рисков?
16. Что понимается под несостоятельностью (банкротством) предприятия?
17. Назовите процедуры банкротства.
18. В чем сущность конкурсного производства?
19. Назовите основные меры по восстановлению платежеспособности предприятия.
20. Какие существуют способы диагностики угрозы банкротства?

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Трудовой кодекс РФ.
4. Федеральный закон от 26 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «Об акционерных обществах».
5. Федеральный закон от 08 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
6. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
7. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
8. Федеральный закон от 11 июля 1997 г. № 97-ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации».
9. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
10. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утв. приказом Министерства финансов РФ от 06 июля 1999 г. № 43н.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» (ПБУ 9/99), утв. приказом Министерства финансов РФ от 06 мая 1999 г. № 32н.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» (ПБУ 10/99), утв. приказом Министерства финансов РФ от 06 мая 1999 г. № 33н.

13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утв. приказом Министерства финансов РФ от 18 мая 2002 г. № 45н.

14. *Арзуманова Т. И., Мачабели М. Ш.* Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: Учебник. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2010.

15. *Баскакова О. В.* Экономика организаций (предприятий): Учеб. пособие. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2007.

16. *Бланк И. А.* Управление активами и капиталом предприятия. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003 («Энциклопедия финансового менеджера», Вып. 2).

17. *Бланк И. А.* Управление финансовой стабилизацией предприятия. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003 («Энциклопедия финансового менеджера», Вып. 4).

18. *Бланк И. А.* Управление прибылью. — 2-е изд. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2007.

19. *Валигурский Д. И.* Организация предпринимательской деятельности: Учебник. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2005.

20. *Грибов В. Д.* Экономика предприятия: Учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. — М.: Финансы и статистика, 2009.

21. *Ильин А. И.* Планирование на предприятии: Учебник. — 2-е изд., стереотип. — Мн.: Новое знание, 2008.

22. *Ильин А. И.* Экономика предприятия: Учеб. пособие. — Мн.: Новое знание, 2007.

23. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М.: Проспект, 2010.

24. *Коршунов В. В.* Экономика организации (предприятия): Учебник. — М.: Юрайт, 2011.

25. *Магомедов М. Д.* Экономика организации (предприятия): Учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2010.

26. *Раицкий К. А.* Экономика предприятия: Учебник для вузов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2003.

27. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ: Учебник. — М.: Эксмо, 2007.

28. *Савицкая Г. В.* Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 4-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2007.

29. *Савицкая Г. В.* Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. — М.: ИНФРА-М, 2008.

30. *Сергеев И. В., Веретенникова И. И.* Экономика организации (предприятия): Учеб. пособие. — М.: Юрайт, 2011.

31. *Склярченко В. К., Прудников В. М.* Экономика предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2009.

32. *Склярченко В. К., Прудников В. М., Акуленко Н. Б., Кучеренко А. И.* Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010.

33. *Фридман А. М.* Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: Учебник. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2009.

34. *Фридман А. М.* Финансы организации (предприятия): Учебник. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2009.

35. *Чалдаева Л. А.* Экономика предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011.

36. Экономика, анализ и планирование на предприятиях торговли: Учебник для вузов / Под ред. А. Н. Соломатина. — СПб.: Питер, 2009.

37. Экономика организации (предприятия): Учебник / Под ред. Н. А. Сафронова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2009.

38. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009.

39. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля и В. А. Швандара. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

[Вернуться в каталог учебников](#)

[Рерайт дипломов и курсовых работ](#)

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф

Баскакова Ольга Викторовна
Сейко Лилия Феофановна

Экономика предприятия (организации)

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 10.09.2012. Формат 60×88 1/16.
Печать офсетная. Бумага газетная. Печ. л. 23,25.
Тираж 1500 экз. (2-й завод 301–1500 экз.). Заказ

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.

Для писем: 129347, Москва, п/о И-347;

Тел./факс: 8(495) 741-34-28,

8(499) 182-01-58, 182-42-01, 182-11-79, 183-93-01.

E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;

office@dashkov.ru — офис;

<http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в ГУП Академиздатцентр «Наука» РАН,
ОП «Производственно-издательский комбинат «ВИНИТИ»-«Наука»,
140014, Московская обл., г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 403.
Тел./факс: 554-21-86, 554-25-97, 974-69-76



**Начните интернет-бизнес с
недорогого сайта-визитки**

**Дистанционные курсы по
созданию сайтов**

Уникальные материалы
по экономике и менеджменту
для самообразования

Скопировано с сайта
<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>