

УДК 658(075.8)
ББК 65.9(2Р)29я73
В67

Волков О.И., Складенко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 280 с. - (Высшее образование).

ISBN 5-16-001952-9

В книге рассматриваются характеристика, функции и организационно-правовые формы предприятий и фирм, субъекты и виды предпринимательства, методы организации производства, инвестиционная деятельность, способы организации и нормирования труда, другие вопросы, касающиеся деятельности фирм и предприятий.

Для студентов экономических вузов и факультетов.

ББК 65.9(2Р)29я73

ISBN 5-16-001952-9

© Волков О.И., Складенко В.К., 2001

Редактор И.В. Башина
Корректор Т.Г. Беляева
Верстка СМ. Майоров
Оформление серии Е.А. Доний

ЛР № 070824 от 21.01.93

Сдано в набор 09.01.2001. Подписано в печать 07.02.2001
Формат 60х90/16. Бумага типографская № 2. Гарнитура «Times».

Печать офсетная. Усл. печ. л. 18,0. Уч.-изд. л. 18,3.

Доп. тираж 5 000 экз. Заказ № 4488.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в
Тел.: (095) 380-05-40; 380-05-43
Факс: (095) 363-92-12.

E-mail: books@infra-m.ru

<http://www.infra-m.ru>

Отдел «Книга — почтой»:
(095) 363-42-60 (доб. 246, 247)

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в ОАО "Тульская типография".

300600, г. Тула, пр. Ленина, 109.

Тема 1

ФИРМА (ПРЕДПРИЯТИЕ): ХАРАКТЕРИСТИКА, ФУНКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА): ПОНЯТИЕ, КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, КЛАССИФИКАЦИЯ

Первичным звеном в системе общественного производства является предприятие (фирма).

Предприятие — субъект предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

Производственное предприятие характеризуется производственно-техническим, организационным, экономическим и социальным единством.

Производственно-техническое единство определяется комплексом средств производства, обладающих технологическим единством и взаимосвязью отдельных стадий производственных процессов, в результате которых используемые на предприятии сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. Также они позволяют оказывать услуги и выполнять определенные работы на сторону с целью извлечения прибыли.

Организационное единство определяется наличием единого коллектива и единого руководства, что находит свое отражение в общей и организационной структуре предприятия.

Экономическое единство определяется общностью экономических результатов работы — объемом реализуемой продукции, уровнем рентабельности, массой прибыли, фондами предприятия и т.д., и, главное, извлечение прибыли выступает в качестве *основной цели* деятельности.

Однако предприятие прежде всего не производственная, не экономическая, а *социальная* единица. Предприятие — это коллектив людей различной квалификации, связанных определенными социально-экономическими отношениями и интересами, а извлечение прибыли служит основой для удовлетворения потребностей (как материальных, так и духовных) всего коллектива. Поэтому важнейшими задачами предприятия являются: выплата персоналу

социально справедливой заработной платой, которая обеспечивала бы воспроизводство рабочей силы; создание нормальных условий труда и отдыха, возможностей для профессионального роста и т.д.

Предприятие — не только хозяйствующий субъект экономики, но и **юридическое лицо**.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В уставе отражаются: организационная и правовая формы предприятия (фирмы); наименование; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставный фонд; порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав фирмы; условия реорганизации и ликвидации.

Уставный фонд — зафиксированная сумма основного и оборотного капиталов предприятия. Государство, как правило, устанавливает минимальный размер уставного фонда. Многие предприятия входят в состав тех или иных фирм.

Фирма — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, оба термина совпадают. В этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Понятия «предприятие» и «фирма» имеют общие и отличительные черты, и чем крупнее фирма, тем больше отличий.

Во-первых, предприятие — субъект экономических отношений в рамках, как правило, *общего капитала* (индивидуального или коллективного), в то время как фирма — субъект экономических отношений между различными «автономными» капиталами (предприятий, фирм, концернов и т.д.). Поэтому, с точки зрения концентрации капитала, фирма — корпорация со сложной системой финансовой зависимости между ее структурными подразделениями.

Во-вторых, появление термина «фирма» обусловлено широким распространением в западной экономике акционерной формы хозяйствования — акционерных компаний, связанных друг с другом так называемой системой участия. Система участия оказывает существенное воздействие на размывание отраслевой принадлежности, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предпри-

ятий различных отраслей. Поэтому следующая особенность крупной фирмы — ее *многоотраслевая структура*. Сам процесс формирования многоотраслевых фирм получил название «диверсификация», что является современной формой концентрации производства и образования крупных фирм. Поэтому, с точки зрения концентрации производства, фирма — это многоотраслевой концерн, в котором в качестве структурных единиц выступают предприятия различных отраслей экономики. Имеются и другие различия между понятиями «предприятие» и «фирма».

Фирма по отношению к входящим в ее состав производственным единицам является органом предпринимательского управления. Обычно именно фирма, а не предприятие выступает как хозяйственный субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибылей, задает темпы и определяет направления научно-технического прогресса.

В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий (рис. 1.1):

коммерческая организация;

некоммерческая организация.

Деятельность *коммерческой организации* направлена на извлечение прибыли, что является ее основной целью. *Некоммерческая организация* не ставит цели извлечения прибыли и не распределяет ее между участниками.

Коммерческие организации создаются в форме хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Коммерческие и некоммерческие организации могут объединяться в союзы и ассоциации.

По организационно-правовой форме юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации классифицированы следующим образом:

- хозяйственные товарищества — полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное товарищество);
- хозяйственные общества — общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества (открытого и закрытого типов);
- унитарные предприятия — основанные на праве хозяйственного ведения, основанные на праве оперативного управления;
- производственные кооперативы (артели).

В экономике функционируют самые различные предприятия. Они отличаются друг от друга по ряду признаков: отраслевой принадлежности; размерам; степени специализации и масштабам произ-

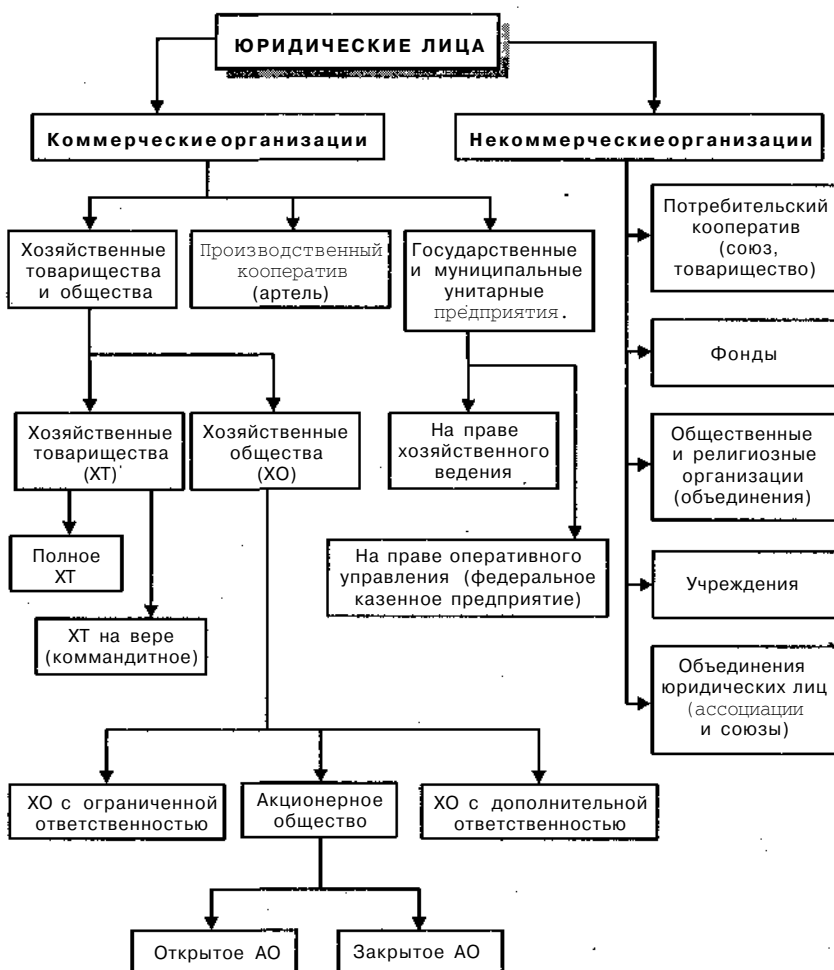


Рис. 1.1. Организационно-правовые формы юридических лиц

водства однотипной продукции; методам организации производства и степени его механизации и автоматизации; организационно-правовым формам и др.

Признаками отраслевой принадлежности предприятия служат: характер сырья, потребляемого при изготовлении продукции; назначение и характер готового продукта; техническая и технологическая общность производства; время работы в течение года.

По *характеру потребляемого сырья* промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

По назначению готовой продукции все предприятия делятся на две большие группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

По признаку технологической общности различают предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства, с преобладанием механических и химических процессов производства.

По времени работы в течение года различают предприятия круглогодичного и сезонного действия.

По признаку размеров предприятия делятся на крупные,¹ средние и мелкие. Главным критерием отнесения предприятия к одной из этих групп является численность работников с дифференциацией по отраслям экономики.

По специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсифицированные и комбинированные.

Классификация предприятий имеет важное значение при разработке для однородных предприятий типовой документации, применении типовых конструктивных и технологических решений, производственной структуры и других целей.

Предприятие (фирма) является первичным звеном народного хозяйства и от эффективности его функционирования зависит благосостояние населения.

1.2. СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЙ: ОБЩАЯ, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ

Структура предприятия — это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект.

Под *общей структурой* предприятия (фирмы) понимается комплекс производственных подразделений, организаций по управлению предприятием и обслуживанию работников, их количество, величина, взаимосвязи и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

К *производственным подразделениям* относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготавливается, проходит контрольные проверки, испытания основная продукция (выпускаемая предприятием), комплектующие изделия (приобретаемые со стороны), материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации, вырабатываются различные виды энергии для технологических целей и т.п.

К *подразделениям, обслуживающим работников*, относятся жилищно-коммунальные отделы, их службы, фабрики-кухни, столовые, буфеты, детские сады и ясли, санатории, пансионаты, дома отды-

ха, профилактории, медсанчасти, добровольные спортивные общества, отделы технического обучения и учебные заведения, занимающиеся повышением производственной квалификации, культурного уровня рабочих, инженерно-технических работников, служащих.

В отличие от общей структуры *производственная структура* предприятия представляет собой форму организации производственного процесса и находит выражение в размерах предприятия, количестве, составе и удельном весе цехов и служб, их планировке, а также в составе, количестве и планировке производственных участков и рабочих мест внутри цехов.

Основной структурной производственной единицей предприятия является *производственный участок*, представляющий собой совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции. Продукция участка предназначена для переработки внутри цеха.

Состав, количество участков и взаимоотношения между ними определяют состав более крупных производственных подразделений — *цехов* — и структуру предприятия в целом.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

Рабочее место — часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняют отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Различают следующие виды цехов и участков: основные, вспомогательные, обслуживающие, побочные.

В *основных цехах* выполняется определенная стадия производственного процесса по превращению сырья и материалов в готовую продукцию либо ряд стадий производственного процесса по изготовлению какого-либо изделия или его части. Основные цехи классифицируются на: 1) заготовительные (литейные, кузнечные, штамповочные и т.д.); 2) обрабатывающие (токарные, фрезерные и т.д.); 3) выпускающие (сборочные).

Задача *вспомогательных цехов* — обеспечение нормальной бесперебойной работы цехов основного производства. К ним относятся: ремонтные, слесарно-ремонтные, инструментальные, энергетические и др.

Обслуживающие цехи выполняют функции хранения продукции, транспортировки сырья, материалов и готовой продукции.

Побочные цехи занимаются утилизацией отходов.

Организационное построение цехов и участков ведется по трем основным направлениям (принципам):

- *технологическому* — формируются по признаку однородности технологического процесса изготовления различных изделий (бетонные, сталеплавильные цехи и т.д.);

- *предметному* —, объединяет рабочие места, участки, цехи по выпуску определенного вида продукции (шарикоподшипниковые цехи);
- *смешанному* — отличается тем, что заготовительные цехи и участки создаются по технологическому принципу, а выпускающие цехи и участки — по предметному.

В зависимости от основной производственной единицы предприятия различают следующие виды производственной структуры: бесцеховая (участок), цеховая (цех), корпусная (корпус), комбинатная (производство, например текстильная фабрика).

Структура предприятия должна быть рациональной, экономической, прямолинейной (обеспечивать кратчайшие пути транспортировки сырья, материалов, готовых изделий).

Организационная структура управления предприятием — упорядоченная совокупность служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Она непосредственно связана с производственной структурой предприятия, определяется задачами, которые стоят перед персоналом предприятия, многообразием функций управления и их объемом.

Принцип формирования структуры управления' — организация и закрепление тех или иных функций управления за подразделениями (службами) аппарата управления.

Организационная структура аппарата управления характеризуется различным числом звеньев, чаще всего используется трехзвенная система: *директор* (президент) — *начальник цеха* — *мастер*. Каждый из них несет личную ответственность за порученный ему участок работы.

Начальник цеха отвечает за все стороны работы цеха и выполняет все функции технологического и хозяйственного руководства цеха с помощью подчиненного ему *цехового аппарата управления*. Функциональными органами управления крупных цехов являются планово-диспетчерское, техническое бюро труда и заработной платы и др. Начальник цеха подчиняется непосредственно директору.

Крупные участки цеха (отделения, пролеты) возглавляют *начальники участков (старшие мастера)*, которым подчинены *сменные мастера*. Мастер является руководителем и организатором производства и труда на участке. Он подчиняется непосредственно начальнику цеха, а в тех цехах, где имеются начальники участков или начальники смен, соответственно, начальнику участка или смены.

Группой рабочих, объединенных в бригаду, руководит *бригадир*, который является старшим рабочим и не освобождается от производственной работы, получая доплату к тарифной ставке за выполнение своих обязанностей.

Всей деятельностью предприятия руководит *директор* (президент, управляющий), который может быть как собственником имущества, так и наемным работником, в последнем случае с ним заключается контракт.

Для обеспечения стратегического, текущего и оперативного руководства предприятием у директора (президента) имеется непосредственно подчиненный ему функциональный аппарат управления и заместители. Каждый из них руководит определенной частью работы по управлению производственным процессом и имеет в своем подчинении соответствующие функциональные службы. В аппарате заводууправления (управления фирмой) выделяются функциональные структурные подразделения (отделы, службы), а в цехах, как правило, — бюро. Аппарат управления включает следующие основные службы:

- оперативного руководства предприятием;
- управления персоналом (социальная служба);
- экономической и финансовой деятельности;
- переработки информации;
- административного управления;
- маркетинга;
- внешних экономических связей;
- технического развития и др.

Каждая служба возглавляется начальником и подчиняется непосредственно директору и одному из его заместителей.

Структура аппарата управления зависит от многих факторов: типа производства, специализации, объема производства, конструктивной сложности изготавливаемой продукции и т.д., поэтому структура заводууправления (управления фирмой) на предприятиях различна.

В системе управления в настоящее время можно выделить три основных направления деятельности.

Первое направление — техническая оснащенность, ориентированная на управление инвестициями и технологией. Ее задачей является создание условий наиболее эффективного использования технологий, оборудования, производственных ресурсов.

Второе направление — организация совместной деятельности персонала, включая распределение заданий по конкретным исполнителям и срокам, контроль исполнения, устранение недочетов и сбоев в работе предприятий.

Третье направление — социальная сторона, которая обеспечивает эффективную работу системы. Она включает подбор и продвижение работников, обеспечение рационального распределения ответственности в ходе принятия решений, эффективную систему оплаты труда и т.д.

1.3. ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРАВОСПОСОБНОСТЬ

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

К числу признаков юридического лица относятся:

- наличие собственного имущества;
- самостоятельная имущественная ответственность;
- право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия;
- право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже;
- наличие самостоятельного баланса или сметы, расчетного и иных счетов в банке.

Юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях, предусмотренных законом. Незаконное ограничение прав юридического лица может быть обжаловано в суде.

Правоспособность юридического лица возникает в момент его образования и прекращается в момент завершения его ликвидации. Право юридического лица осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции в порядке, определяемом законом о регистрации юридических лиц. Фирменное наименование включается в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечет отказ в государственной регистрации. Отказ в государственной регистрации, а также уклонение от такой регистрации могут быть обжалованы в суде. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Юридическое лицо действует на основании либо устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного до-

говора. В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. Юридическое лицо, созданное в соответствии с Гражданским кодексом одним учредителем, действует на основании устава, утвержденно-го этим учредителем.

В учредительных документах юридического лица должны быть определены наименование юридического лица, место его нахождения, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида.

В учредительном договоре определяются порядок совместной деятельности участников, условия передачи в совместное пользование имущества. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, выхода учредителей (участников) из состава юридического лица.

Изменения учредительных документов приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных законом, — с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию, о таких изменениях. Однако юридические лица и их учредители (участники) не вправе ссылаться на отсутствие регистрации изменений в отношениях с третьими лицами, действовавшими с учетом этих изменений.

Юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами. Порядок назначения или избрания органов юридического лица определяется законом и учредительными документами.

Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Наименования некоммерческих организаций, а также унитарных предприятий и в предусмотренных законом случаях других коммерческих организаций должны содержать указание на характер деятельности юридического лица.

Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации, если в соответствии с законом в учредительных документах юридического лица не установлено иное. Наименование и место нахождения юридического лица указываются в его учредительных документах.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, должно иметь фирменное наименование. Юридическое лицо, фирменное наименование которого зарегистрировано в установленном порядке, имеет исключительное право его использования.

Представительство — обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Филиал — обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных положений.

Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Представительства и филиалы должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица.

1.4. ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ

Юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским кодексом либо учредительными документами юридического лица.

Если несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвана учредителями (участниками), собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Реорганизация юридического лица (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) или органом юридического лица, уполномоченным на то учредительными документами.

В случаях, установленных законом, реорганизация юридического лица *в форме разделения или выделения из его состава одного или нескольких юридических лиц* осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или суда. Если реорганизация не проводится в срок, определенный в решении уполномоченного государственного органа, суд по иску указанного государственного органа назначает внешнего управляющего юридическим лицом и

поручает ему осуществить реорганизацию этого юридического лица. С момента назначения внешнего управляющего к нему переходят полномочия по управлению делами юридического лица. Внешний управляющий выступает от имени юридического лица в суде, составляет разделительный баланс и передает его на рассмотрение суда вместе с учредительными документами возникающих в результате реорганизации юридических лиц. Утверждение судом указанных документов является основанием для государственной регистрации вновь возникающих юридических лиц.

Юридическое лицо считается реорганизованным (за исключением случаев реорганизации в форме присоединения) с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое из них считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

При реорганизации юридических лиц возникает определенная правопреемственность:

- при слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом;
- при присоединении юридического лица к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом;
- при разделении юридического лица его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с передаточным актом;
- при выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с разделительным балансом;
- при преобразовании юридического лица одного вида (изменении организационно-правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

Передаточный акт и разделительный баланс должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая обязательства, оспариваемые сторонами. Эти документы утверждаются учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о реорганизации юридических лиц; они представляются вместе с учредительными документами для государственной регистрации вновь возникших

юридических лиц или внесения изменений в учредительные документы существующих юридических лиц.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, достижением цели, ради которой оно создано, или признанием судом недействительной регистрации юридического лица из-за допущенных при его создании нарушений закона либо иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;
- по решению суда в случае деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, или с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона, иных правовых актов, либо при систематическом осуществлении общественными или религиозными организацией (объединением), благотворительными или иным фондом деятельности, противоречащей его уставным целям, а также в иных случаях, предусмотренных Гражданским кодексом.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, обязаны незамедлительно сообщить об этом органу, проводящему государственную регистрацию юридических лиц, который вносит в реестр юридических лиц сведения о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации. При этом назначается ликвидационная комиссия (ликвидатор) и устанавливается порядок и срок ликвидации. С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению юридическим лицом. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого юридического лица выступает в суде.

Порядок ликвидации юридического лица таков:

1. Ликвидационная комиссия помещает в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридического лица, сообщение о его ликвидации, порядке и сроке заявления требований его кредиторами. Этот срок не может быть менее двух месяцев с момента публикации о ликвидации. Ликвидационная комиссия принимает меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности, а также письменно уведомляет кредиторов о ликвидации юридического лица.

2. После окончания срока для предъявления требований кредиторами ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотре-

ния. Промежуточный ликвидационный баланс утверждается учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о ликвидации юридического лица, по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц.

3. Если имеющиеся у ликвидируемого юридического лица (кроме учреждений) денежные средства недостаточны для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия продает имущество юридического лица с публичных торгов в порядке, установленном для исполнения судебных решений.

4. Выплата денежных сумм кредиторам ликвидируемого юридического лица производится ликвидационной комиссией в порядке очередности, установленной ст. 64 Гражданского кодекса, в соответствии с промежуточным ликвидационным балансом, начиная со дня его утверждения, за исключением кредиторов пятой очереди, выплаты которым производятся по истечении месяца со дня утверждения промежуточного ликвидационного баланса.

5. После завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс, который утверждается учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о ликвидации юридического лица по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц.

6. При недостаточности у ликвидируемого казенного предприятия имущества, а у ликвидируемого учреждения — денежных средств для удовлетворения требований кредиторов последние вправе обратиться в суд с иском об удовлетворении оставшейся части требований за счет собственника имущества этого предприятия или учреждения.

7. Оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество юридического лица передается его учредителям (участникам), имеющим вещные права на это имущество или обязательные права в отношении этого юридического лица, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или учредительными документами юридического лица.

8. Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо — прекратившим существование после внесения об этом записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Тема 2

ПРЕДПРИЯТИЕ И РЫНОК

2.1. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: РЫНОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ХАРАКТЕРИСТИКА, ВИДЫ

Под **товарным** понимается такое производство, при котором продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

Условием, необходимым для возникновения товарного производства, является общественное разделение труда. Этапы развития товарного производства связаны с развитием обмена, рынка. Выделяют следующие типы рынка: неразвитый, свободный, регулируемый, деформированный. Каждому типу рынка соответствует особая модель товарного производства:

- товарное производство неразвитого рынка;
- товарное производство свободного рынка;
- товарное производство регулируемого рынка;
- • товарное производство деформированного рынка.

Рынок — это саморегулируемая, основанная на экономической свободе система отношений между продавцом и покупателем по поводу обмена, купли-продажи товаров (услуг), при которой обеспечивается необходимый спрос на товар.

Как функционирующая система рынок предполагает наличие соответствующего механизма (организации). Основными элементами рыночного механизма являются *цена, спрос и предложение*. Соотношение спроса и предложения определяет цену товара на рынке путем реализации закона спроса.

Закон спроса отражает зависимость между относительной ценой на товар и величиной спроса на него: рост спроса влияет на снижение цены, а сокращение спроса способствует росту цен на рынке.

Составной частью рыночной экономики является *конкуренция* — основной механизм формирования хозяйственных пропорций, направленный на создание наиболее благоприятных условий сбыта продукции и максимальное удовлетворение потребностей.

Рынок обладает сложной структурой, являясь, по сути, системой множества разнообразных специализированных рынков. Существует несколько различных методов их классификации в зависимости от выбранного критерия.

I. По характеру объекта товарообмена:

<i>Рынок товаров и услуг</i>	<i>Финансовый рынок</i>	<i>Рынок интеллектуальной продукции</i>	<i>Рынок труда</i>
1. Рынок средств производства	1. Рынок ценных бумаг	1. Рынок технологий, опытно-конструкторских разработок	1. Занятые
2. Рынок потребительских товаров — товаров, поступающих для конечного потребления населением	2. Рынок денег (капитала)	2. Рынок фундаментальной научной информации	2. Безработные
3. Рынок услуг производственного и непроизводственного назначения	3. Валютный и ссудный рынок	3. Рынок информации	3. Биржи труда 4. Система подготовки и переподготовки кадров

II. По отношению к субъекту рыночных отношений:

рынок продавца;

рынок покупателя;

рынок посреднических операций (рынок промежуточных продавцов).

III. По географическому признаку:

внутренний, подразделяющийся на региональный, местный, национальный и т.д.;

внешний — мировой, пограничный и т.д.

IV. По характеру продаж:

оптовый и розничный.

V. По отраслевому признаку:

рынок сырья — уголь, нефть, газ, древесина и т.п.; рынок продовольствия — зерно, рыба, мясо и т.п.; рынок машиностроения — автомобили, машины и т.п.; другие отраслевые рынки.

В силу специфики производимых товаров (сложность, длительность изготовления и др.), удаленности продавцов и покупателей друг от друга, возможности задержки в оплате отправленных товаров каждый рынок должен располагать соответствующей **инфраструктурой** — системой специализированных организаций, важнейшими из которых являются товарная биржа, фондовая биржа и банковская система.

Инфраструктура рынка включает: кредитную систему, систему биржевой торговли, совокупность самостоятельных предприятий оптовой и розничной торговли.

Кредитная система состоит из страховых компаний, банковской системы, фондов профсоюзов и других организаций.

Первым ярусом банковской системы является центральный банк, вторым — коммерческие, ипотечные, инновационные, инвестиционные и другие банки.

Биржа — это организованный оптовый рынок, действующий как аукцион по купле-продаже товаров, ценных бумаг и валюты. Она действует на основе устава, под руководством биржевого комитета. Клиентами биржи могут быть индивидуальные лица, торгово-промышленные корпорации и кредитно-финансовые институты. Биржи бывают товарными (специализированными по продуктам и универсальными), фондовыми (по сделкам с ценными бумагами), валютными (для обмена национальных валют).

Кроме биржевой торговли, товарный рынок обслуживается сетью самостоятельных предприятий оптовой и розничной торговли, использующих разнообразные организационные формы — ярмарки, аукционы, выставки-продажи и т.п.

Как любая реально функционирующая система рынок обладает преимуществами и определенными недостатками.

Основными *преимуществами* рыночной экономики являются:

- эффективное распределение и использование ресурсов для производства необходимых обществу товаров и услуг;
- высокая степень гибкости и адаптивности к изменяющимся условиям производства;
- быстрое использование достижений науки и техники;
- свобода выбора и действий предпринимателей и потребителей;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;
- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия.

Основными *недостатками* рынка являются:

- отсутствие стимулов для производства товаров и услуг коллективного и общественного пользования;
- отсутствие механизма защиты окружающей среды от производственной и иных видов деятельности;
- неспособность сохранения невозпроизводимых ресурсов;
- отсутствие гарантий на труд;
- неспособность содействовать развитию фундаментальных и прикладных исследований в науке;
- нестабильность развития и подверженность рецессивным и инфляционным процессам.

Существование проблем, решение которых в рамках стихийных рыночных отношений маловероятно, обуславливает значимость государственных институтов в развитии национальных экономик. Государство призвано всемерно содействовать созданию нормальных условий для функционирования рыночных механизмов и дополнять их элементами, позволяющими решать те задачи, с которыми рынок не справляется.

Современный рынок характеризуется, с одной стороны, концентрацией капиталов и развитием корпоративных форм организации бизнеса, а с другой — сохранением множества мелких товаропроизводителей с присущим им духом предпринимательства, гибкостью и адаптивностью. Однако рынок еще не исчерпал полностью своих возможностей, интенсивно развивается его важнейшая составляющая — *рынок информации*.

2.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА (ЭКОНОМИКИ)

Государственное регулирование рынка — это деятельность государственных органов по выполнению следующих двух основных функций: обеспечение нормальных условий работы рыночного механизма; воздействие на экономику в областях, где рыночные механизмы несостоятельны. Государственное вмешательство в функционирование рыночной экономики реализуется через государственное регулирование экономики.

Государственное регулирование экономики — это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма.

По *объекту воздействия* государственное регулирование экономики включает регулирование ресурсов, производства, финансов. Оно реализуется путем проведения экономической политики.

Экономическая политика — система мер, совокупность действий по управлению экономикой, включающая определенный набор элементов, основными из которых являются антициклическая политика, отраслевая политика, антимонопольная политика, организация денежной системы, социальная защищенность населения, удовлетворение спроса на услуги и товары коллективного пользования, борьба с безработицей и др.

Наиболее общая функция государства в процессе регулирования экономики — обеспечение условий для смягчения воздействия на экономику механизма циклического развития. С этой целью государство проводит антициклическую политику, включающую комплекс законодательных актов, административных мер воздействия на спрос и предложение населения и субъектов хозяйственной де-

тельности для вывода экономики из кризисного состояния, а также сдерживание стадии экономического бума. Стержень реализации антициклической политики — государственный бюджет.

Монополией государства является организация денежного обращения. Изменяя количество денег, обращающихся на национальном рынке, государство влияет на условия функционирования денежной системы.

Важная роль в данном вопросе отводится Банку России, который располагает обширным набором инструментов (учетные ставки, операции с ценными бумагами, резервы, административные ограничения) для активного воздействия на состояние денежного рынка.

В то же время государство, выступающее гарантом прав человека, призвано заботиться о *социальной защищенности населения*, временно испытывающего экономические затруднения, и обездоленных слоев общества. Основной инструментарий этого процесса — налоговое законодательство, а государственные органы — налоговая инспекция и налоговая полиция. Кроме того, государством созданы специальные органы, такие, как Фонд социального страхования, Комитет по социальной политике и др.

Рыночные механизмы не реализуют автоматически право на труд для каждого члена общества. Существующая на рынке труда безработица ставит перед государством задачу регулирования этого рынка с целью поддержания определенного уровня занятости, материального обеспечения людей, утративших рабочие места. Решающую роль здесь играет трудовое законодательство и контролирующие его исполнение государственные организации.

Государство играет главенствующую роль в ***удовлетворении спроса на услуги и товары коллективного пользования***: национальную оборону, государственное управление, единую энергетическую систему, национальные сети коммуникаций, охрану общественного порядка, вакцинацию и т.д. Кроме того, оно поддерживает те области человеческой деятельности, которые не могут в полном объеме функционировать на коммерческой основе: наука, образование, культура, здравоохранение и т.д.

Обеспечивая нормальное функционирование национальных рынков, государство проводит соответствующую внешнеторговую политику, контроль за международной миграцией капиталов и рабочей силы, воздействует на валютные курсы, управляет платежными балансами и т.д.

Система рыночных отношений предъявляет к государственному регулированию ряд требований. Первоочередным является недопустимость любых действий государства, деформирующих или разрывающих внутренние взаимосвязи элементов рынка. Следует избегать установления административного контроля со стороны государства над ценами и натурального распределения имеющихся ре-

сурсов, так как эти действия наносят удар по центральным звеньям рыночного механизма — ценам, спросу, предложению. Экономические стимуляторы, применяемые государством, не должны ослаблять или подменять собой рыночные стимулы.

Для регулирования экономики государство использует как *экономические*, так и *административные методы*. Существуют области, где применение административных методов эффективно и не противоречит рыночному механизму, например, оправданы жесткий государственный контроль за монопольными рынками, контроль за экологической безопасностью, поддержание минимальных параметров благосостояния населения (гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице и др.), защита национальных интересов в системе мирового хозяйства (лицензирование экспорта и др.).

Необходимо отметить тесную взаимосвязь экономических и административных методов государственного регулирования рынка, ибо любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, в то же время в каждом административном регуляторе есть нечто экономическое. Важнейшим фактором успешности государственного регулирования рыночных отношений следует считать разумное сочетание в интересах национальной экономики экономических и административных методов воздействия на рынок.

Тема 3

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

3.1. СУБЪЕКТЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. В Законе Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» сказано, что предпринимательство (предпринимательская деятельность) — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную и, др., коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

Статус предпринимателя как юридического лица приобретает только посредством государственной регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как предприятие.

- Из этого следует, что предпринимательская деятельность не связана с какой-то одной формой собственности и осуществляется:

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

Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором), определяющим взаимные обязательства сторон. В этом договоре указываются ограничения прав в использовании имущества и ведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора.

В зависимости от содержания деятельности различают следующие **виды предпринимательства**: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое и страховое.

Каждый вид имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они пронизывают и дополняют друг друга, т.е. один вид деятельности может содержать в другом.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и представление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Функция производства в этом виде предпринимательства является основной.

Исходный элемент формирования производственного предпринимательства — выбор основной области деятельности, что предполагает проведение предварительного маркетинга, т.е. изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденции развития в будущем, каковы возможная продажная цена товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результат производственно-предпринимательской деятельности — производство продукта, который должен быть реализован. Мероприятия по его реализации являются заключительной стадией технологии предпринимательства.

Производственное предпринимательство считается самым трудным, хотя и наиболее важным видом предпринимательства. Производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10—12% рентабельности предприятия (фирмы).

Суть **коммерческого предпринимательства** составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, т.е. перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами для выпуска продукции. Первой стадией технологии является выбор — что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов прежде всего следует исходить из положения, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать сделку намечаемого масштаба.

Вторую стадию технологии коммерческого предпринимательства составляет маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка (анализ того, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации).

В настоящее время многие бизнесмены предпочитают преимущественно заниматься коммерцией. Коммерческая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 20—30% от затрат.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку здесь объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних денег в прямой или косвенной форме.

Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы. Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Последняя связана с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Финансовая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 5% при продолжительности сделки менее года и 10—15% - для долговременных сделок.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Страховое Предпринимательство — это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении страхового случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Как видно, все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с различной степенью экономического риска предпринимателя.

3.2. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально-экономической системы страны. Во-первых, они способствуют поддержанию стабильности рыночных отношений, поскольку значительная часть населения втягивается в эту систему отношений (по мнению зарубежных ученых, стабильность системы обеспечивается при условии, что 20—30% граждан страны имеют собственное дело). Во-вторых, они обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность. В конечном итоге это ведет к динамичности

хозяйственного развития и экономическому росту национальной экономики. В-третьих, роль малых предприятий в деятельности крупных и средних предприятий постоянно возрастает.

Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но прежде всего для предпринимательской деятельности населения и использования свободных производственных мощностей.

Единого международного стандарта классификации предприятий как малых, средних и крупных не существует. Это зависит от специфики отраслей, уровня развития и структуры экономики каждой страны.

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 12 мая 1995 г. под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государства, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек;
- в научно-технической сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- I в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

При этом к среднегодовой численности работников основного персонала добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия, т.е. работающих по совместительству, трудовым соглашениям, договорам подряда.

Предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к малым на основании критерия того вида деятельности, который приносит наибольшую долю суммарной выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия обладают самостоятельностью в осуществлении своей хозяйственной деятельности, в распоряжении выпус-

каемой продукцией, прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, а также в остальных сферах деятельности предприятия.

Как показывает опыт, малый бизнес позволяет создать условия для повышения заинтересованности каждого работника в конечных результатах труда.

Основой системы государственной поддержки и развития малого предпринимательства является Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Им определены главные направления государственной поддержки и развития малых предприятий, установлены основные формы и методы государственного управления и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Ответственность за реализацию этих мероприятий возлагается на вновь созданный Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства.

Закон определяет, что не менее 15% государственных заказов должно в обязательном порядке размещаться на малых предприятиях. Согласно новому закону правительство обязано ежегодно разрабатывать федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства и представлять ее (до утверждения государственного бюджета) на рассмотрение в Государственную Думу. То же самое должно делаться на региональном, отраслевом и муниципальном уровнях. Также создан фонд поддержки малого предпринимательства, средства которого пойдут на выдачу льготных кредитов малым предприятиям.

По налоговому законодательству Российской Федерации малые предприятия могут применять упрощенную систему налогообложения в соответствии с Законом «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», который вступил в силу 29 декабря 1995 г. Упрощенная система налогообложения вводится параллельно с действующими условиями налогообложения и регулирования деятельности субъектов малого бизнеса, не заменяя их. Эта система предусматривает один налог вместо совокупности федеральных, региональных и местных. При этом сохраняется действующий порядок уплаты таможенных платежей, госпошлины, налога на приобретение автотранспорта, лицензионных сборов и отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды.

Особенностью налогообложения малых предприятий является и то, что они имеют дополнительные льготы по налогообложению по сравнению с другими коммерческими организациями.

Для всех малых предприятий установлены следующие дополнительные льготы:

- в первый год эксплуатации они могут списать дополнительно амортизационные отчисления до 50% первоначальной сто-

имости оборудования со сроком службы более трех лет. Кроме того, все малые предприятия имеют право осуществлять ускоренную амортизацию. Все это позволяет им при необходимости обновлять активную часть основных фондов и сократить сумму налога на прибыль;

- налог на добавленную стоимость уплачивают один раз в квартал не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным;
- освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение квартала;
- в течение четырех лет с момента создания малого предприятия его налогообложение не может ухудшаться.

Малые предприятия, производящие и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, товары народного потребления, медицинские препараты и лекарства, занимающиеся строительством и ремонтом объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения, в первые два года освобождаются от налога на прибыль при условии, что доля этой продукции составляет не менее 70% общего объема реализации. В третий и четвертый годы работы они платят налог на прибыль по пониженным ставкам: в третий год — по ставке 25%, в четвертый — 50% ставки налога на прибыль при условии, что доля льготированной продукции составляет не менее 90% в общем объеме реализации.

Среди мер, косвенно стимулирующих развитие малого предпринимательства, следует отметить пониженную ставку зачисляемого в федеральный бюджет налога на прибыль (8%) для банков, предоставляющих не менее 50% общей суммы кредитов малым предприятиям, и для страховых организаций, которыми не менее 50% страховых взносов за отчетный период получено от страхования имущественных рисков малых предприятий.

Однако в силу неразвитости рыночных отношений в России многие мероприятия по поддержке малого предпринимательства не реализуются. Малые предприятия в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями.

3.3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ

Предпринимательство любого вида, как правило, связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. **Риск**— это вероятность возникновения потерь или снижения доходов по сравнению с допустимым вариантом.

Основной предпосылкой возникновения предпринимательского риска является наличие конкуренции и альтернативных вариантов решения тех или иных вопросов развития предприятия, его эффективного функционирования.

Различают *глобальный* (общегосударственный) и *локальный* (на уровне предприятия) **риски**. Они находятся в таком диалектическом единстве противоречий, при котором обуславливают друг друга, воздействуют друг на друга и в то же время являются автономными. Например, принятие решений на уровне государства в отношении налоговой, кредитно-финансовой политики привносит в деятельность предприятия элементы риска. И наоборот, отдельные решения, принятые на уровне предприятия, особенно мероприятия по ассортименту и объему производства, внедрению технологических процессов, выполнению социальных программ и т.п., могут входить в противоречие с общегосударственными интересами и сопровождаться глобальными рисками.

Риски предприятия подразделяются на долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочный локальный риск связан с перспективами развития предприятия. К нему можно отнести необоснованно малые отчисления на производственное развитие, изъяны кадровой политики предприятия, отсутствие деятельности по созданию новой конкурентоспособной продукции и др.

Краткосрочный, или конъюнктурный, риск может иметь место при выборе нерациональных форм организации расчетов конъюнктуры рынков, необязательного контрагента и т.п.

В зависимости от степени влияния известны следующие виды предпринимательского риска:

- производственный;
- коммерческий;
- финансовый;
- кредитный;
- процентный.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг, осуществлением любых видов производственной деятельности. Среди причин возникновения такого риска — уменьшение размеров производства, несоответствие качества продукции спросу, рост материальных затрат, уплата повышенных процентов, отчислений, налогов и др.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Истоки этого риска — снижение объема реализации вследствие негативного изменения конъюнктуры или управленческих ошибок, повышение закупочной цены товаров, непредвиденное снижение объема закупок, потери товара в процессе обращения, рост издержек обращения.

Финансовые риски — это нередко спекулятивные риски, которые возникают в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и соответственно рост цен. Дефляция — процесс, обратный инфляции, выражающийся в снижении цен и увеличении покупательной способности денег.

Инфляционный риск — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск — это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности — это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционные риски включают:

- риск упущенной выгоды;
- риск снижения доходности;
- риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды — это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхования, хеджирования, инвестирования и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам и кредитам. Он включает процентные риски и кредитные риски.

К процентным относится риск потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным

процентом. При повышении процента может начаться массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и по условиям выпусков, досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан выпуском ценных бумаг.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

Биржевые риск представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирме и др.

Селективные риски (от лат. *selektio* — выбор, отбор) — это риски неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособность его рассчитываться по взятым обязательствам. При любом инвестировании капитала всегда присутствует риск.

3.4. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И СПОСОБЫ ИХ ОЦЕНКИ

Управление рисками означает предотвращение появления того или иного вида риска, определение его стоимости, проведение предупредительных мероприятий, позволяющих избежать или уменьшить потери.

Важным моментом системы управления риском является правильная оценка действительной вероятности и цены риска, которому подвергается предприятие в процессе осуществления своей деятельности.

Под **ценой риска** следует понимать фактические убытки для предприятия, затраты по их уменьшению и возмещению. Выделяют три основных элемента цены риска. *Первый* — стоимость контроля и регулирования рисков. Сюда входят расходы по содержанию и фун-

кционированию системы контроля и регулирования, включая стоимость предупредительных мероприятий и т.п. *Второй элемент* — стоимость риска, находящегося в рамках ответственности предприятия, например непредусмотренные случаи ответственности страховщика. *Третий элемент* — стоимость передачи риска на страхование, т.е. расходы по уплате страховых платежей.

Основными методами системы управления предпринимательским риском являются анализ, прогноз, планирование и учет. В ходе анализа чаще всего изучаются показатели базовых периодов, выявляются отклонения от намеченных целей и их причины. Однако такой ретроспективный анализ свидетельствует о безвозвратно потерянных возможностях снижения потерь. Его результаты не дают повторять ошибок прошлого.

Оперативный анализ риска позволяет своевременно реагировать на возникшие трудности в осуществлении хозяйственной деятельности и по мере возможности уменьшать стоимость риска.

Однако результаты оперативного анализа не обеспечивают разработку предупредительных мероприятий, так как не обладают свойством опережающего отражения. Это возможно лишь в рамках перспективного анализа, проводимого в процессе разработки плана.

Среди предупредительных мероприятий важное место занимает **страхование** — система мероприятий по созданию денежного фонда, из средств которого возмещаются потери. Различают *имущественное, личное страхование и страхование ответственности перед третьим лицом*.

Расходы по всем видам страхования относятся на себестоимость продукции. Уменьшению потерь от возможного риска способствует и самострахование предприятия — создание на предприятии фонда риска, средства которого используются для возмещения понесенного ущерба.

Для количественной оценки предпринимательского риска могут использоваться *две группы методов*. Первая построена на априорных (предварительных) выводах, базирующихся на *теоретических положениях* и требованиях к результатам определенных решений на основе логических рассуждений. Вторая основана на *эмпирических выводах*, когда при определении ожидаемого риска используют моделирование и экстраполяцию на базе прошлых опыта, явлений и факторов. Однако разделение методов в некоторой степени условно, так как на практике все они взаимосвязаны и дополняют друг друга. Это вытекает из того, что в целом ряде случаев ни один из них сам по себе не может обеспечить требуемую степень достоверности и точности оценки. Применяемые в сочетаниях, они оказываются весьма эффективными — достоинства одного метода компенсируют недостатки другого.

В основе первой группы методов измерения предпринимательского риска лежит попытка выразить те или иные ситуации с по-

мощью полностью или частично формализованных процедур, отображающих логику развития исследуемых явлений путем учета взаимосвязей между ними. Их использование предполагает выдвижение гипотез о возможном характере взаимосвязей между изучаемыми процессами, формализацию в виде либо математического закона, непосредственно отображающего логику развития явлений, либо совокупности правил, количественно отражающих развитие рассматриваемых явлений, и построение модели на базе имеющейся информации.

В ситуациях, когда механизм воздействия процессов не выявлен, могут быть использованы методы имитационного моделирования, осуществляемые человеко-машинной имитационной системой.

Более широкое распространение в практике оценки и измерения риска нашли экспертные, статистические и расчетно-аналитические методы.

Экспертные методы направлены на выявление и формулирование обобщенного мнения экспертов о количественной оценке предпринимательского риска с целью принятия эффективных решений. По своей сути они субъективны, но позволяют спрогнозировать возможные риски в ситуациях, когда закономерности явлений не поддаются однозначной формализации.

Формальные методы при этом выступают как способы обработки результатов опроса экспертов, позволяющие систематизировать всю полученную информацию, снизить неопределенность при оценке возможных предпринимательских рисков. К их числу относятся метод «мозгового штурма», «метод Дельфи», методы усреднения данных, эвристического прогнозирования, априорного ранжирования и др.

Статистические методы анализа и прогнозирования используются в тех случаях, когда необходимая информация может быть получена на основе обработки и анализа конкретных данных о состоянии изучаемых явлений за некоторый период времени. С их помощью, например, решаются задачи выявления наиболее существенных факторов, обусловивших наличие риска, тех или иных потерь. Большие возможности в этой связи представляют методы экономического моделирования, основанные на использовании следующих понятий:

- вероятность того, что какой-либо результат попадет в ограниченный заданными пределами интервал, называется уровнем вероятности;
- уровень неопределенности оценки любого конечного результата зависит от случайных факторов;
- результат принятия решения зависит от конкретных значений факторов и объема совокупности выборочных наблюдений;
- учет возможности наступления неблагоприятных обстоятельств и связанных с ними потерь или неблагоприятное их стече-

ние и получение дополнительной прибыли называется принятием риска.

Расчетно-аналитический метод базируется на математических приемах.

С помощью математического аппарата оценивается вероятность получаемого результата и рассчитывается коэффициент риска.

Для учета риска в теории статистических решений применяют *показатель риска*, характеризующий оптимальность и выгодность выбираемого решения в конкретной обстановке с учетом степени ее неопределенности. Риск рассчитывается как разность между ожидаемым результатом действий при наличии точных данных обстановки (обеспеченности материальными ресурсами и т.п.) и результатом, который может быть достигнут, если эти данные не определены.

Предпринимательство, как следует из определения, невозможно без риска, поэтому очень важно научиться управлять рисками, т.е. анализировать, планировать и оценивать их.

Тема 4

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ФИРМ)

4.1. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА

*Объединения участников предпринимательской деятельности, партнеров для совместного бизнеса называют **товариществом**. Участие партнеров в товариществе принято скреплять письменным соглашением или договором. В целях более тесного и прочного союза товарищество оформляется как предприятие. Товарищество позволяет соединить не только усилия, но и капиталы участников.*

Лица, которые создают хозяйственное товарищество, именуются его учредителями. Каждое из них вносит определенный вклад в товарищество и становится его участником. Первоначальный вклад называют *уставным, или складочным, капиталом*.

Участники хозяйственных товариществ вправе участвовать в управлении делами, получать информацию о деятельности товарищества, знакомиться с его документацией, принимать участие в распределении прибыли, получать при ликвидации товарищества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или денежный эквивалент стоимости.

Участники обязаны выполнять требования учредительных документов, своевременно и полностью вносить предусмотренные взносы, вклады, сохранять коммерческую тайну, не разглашать конфиденциальные сведения. В состав имущества товариществ входят находящиеся во владении, пользовании и распоряжении товарищества основные средства (здания, сооружения, оборудование) и оборотные средства (запасы сырья, материалов, готовой продукции, незавершенное производство, другие товарно-материальные ценности), денежные средства, а также прочие ценности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полным товариществом признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания», «полное товарищество».

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми его участниками.

Учредительный договор содержит: наименование, место нахождения, порядок управления полным товариществом; размер и состав складочного капитала товарищества; размер и порядок изменения долей каждого из участников в складочном капитале; размер, состав, сроки и порядок внесения ими вкладов; ответственность участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов. Управление полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, независимо от того, уполномочен ли он вести дела товарищества, вправе ли знакомиться со всей документацией по ведению дел.

Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором установлено, что все его участники ведут дела совместно либо ведение дел поручено отдельным участникам. При совместном ведении дел товарищества его участникам для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, не допускается соглашение об отстранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибылях или убытках. Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не будет распределяться между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Участники полного товарищества вправе требовать в судебном порядке исключения кого-либо из участников из товарищества по

единогласному решению остающихся участников и при наличии серьезных оснований, в частности, грубого нарушения этим участником своих обязанностей или обнаружившейся неспособности его к разумному ведению дел. Участник полного товарищества вправе выйти из него, заявив об отказе от участия в товариществе.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товариществ. Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере.

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания», «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество».

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе как по доверенности, оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал, что удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом.

Товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество. При ликвидации товарищества на вере, в том числе в случае банкротства, вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов. Оставшееся после этого имущество товарищества распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их долям в складочном капитале товарищества, если иной порядок не установлен учредительным договором или соглашением полных товарищей и вкладчиков.

4.2. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОБЩЕСТВА, ИХ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Основными видами хозяйственных обществ являются: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерные общества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Именно в этом смысле ответственность общества ограничена. В то же время само общество как юридическое лицо отвечает перед своими кредиторами по обязательствам всем своим имуществом.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью состоит из стоимости вкладов его участников, определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, и не должен быть меньше законодательно установленной суммы. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен быть на момент регистрации общества оплачен его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся неоплаченной часть уставного капитала общества подлежит оплате в течение первого года деятельности общества.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников; В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегияльный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также не из числа его участников.

Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников. Оно вправе преобразоваться в акционерное общество или в производственный кооператив.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учре-

дительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Хозяйственное общество признается **дочерним**, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество либо в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний.

В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу.

Хозяйственное общество признается **зависимым**, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Хозяйственное общество, которое приобрело более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законами о хозяйственных обществах.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Они имеют общие и отличительные черты.

Хозяйственные товарищества и общества похожи по организационно-правовой форме хозяйствования, что дает возможность преобразования одного вида в другой. Но между ними имеются и существенные различия.

Принципиальные различия хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ состоят в следующем:

- товарищество — это объединение лиц, тогда как хозяйственное общество является объединением капиталов. Этим оп-

ределяются различия в правовом положении обществ и товариществ;

- в товариществах, участники которых должны заниматься предпринимательской деятельностью, могут участвовать лишь индивидуальные предприниматели или творческие организации;
- учредительными документами хозяйственных обществ являются устав и учредительный договор, а хозяйственных товариществ — учредительный договор;
- участники общества не отвечают по его долгам всем своим имуществом, а несут риск убытка пропорционально своей доле;
- хозяйственные общества наделены специальными органами управления. Высшим органом управления является собрание акционеров;
- хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его участником и действует на основании устава.

4.3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ (АРТЕЛЬ)

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

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

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием членов. Число членов кооператива не должно быть *менее пяти.*

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на Цели, определяемые уставом.

Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее 10% паевого взноса, а остальную часть — в течение года с момента регистрации.

Кооператив не вправе выпускать акции.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иное не предусмотрено уставом. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более 50 может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива.

Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива.

Членами наблюдательного совета и правления кооператива могут быть члены кооператива. Член кооператива не может одновременно быть членом наблюдательного совета и членом правления либо председателем кооператива.

При принятии решений общим собранием член кооператива имеет один голос. Он вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива. Выплата стоимости пая или выдача другого имущества выходящему члену кооператива производится по окончании финансового года и утверждении бухгалтерского баланса кооператива.

Член кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом кооператива, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива. Член кооператива, исключенный из него, имеет право на получение пая и других выплат. Он может также передать свой пай или его часть другому члену кооператива. Передача пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов; по единогласному решению его членов он может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

4.4. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

Учредительным документом унитарного предприятия является устав, в котором указываются сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

Имущество унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Его фирменное наименование должно содержать указание на собственника.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным органом и ему подотчетен.

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

Основные характеристики и принципы функционирования унитарного предприятия, основанного *на праве хозяйственного ведения*, таковы:

- унитарное предприятие создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления;
- учредительным документом является устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления;
- размер уставного фонда не может быть менее суммы, определенной законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях;
- до государственной регистрации предприятия уставный фонд должен быть полностью оплачен собственником;
- если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан произвести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда;

- в случае принятия решения об уменьшении уставного фонда предприятие обязано в письменной форме уведомить своих кредиторов;
- предприятие может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие). Учредитель утверждает устав дочернего предприятия и назначает его руководителя.

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

Основными характеристиками и принципами функционирования казенного предприятия, основанного на праве оперативного управления, являются следующие:

- учредительным документом является устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации;
- фирменное наименование должно содержать указание на то, что предприятие является казенным;
- Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества;
- казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Российской Федерации.

Тема 5

АССОЦИАТИВНЫЕ (КОРПОРАТИВНЫЕ) ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

5.1. ХОЛДИНГИ

Холдинговая компания — это компания или организация (корпорация), владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (предприятий).

Контрольный пакет акций — основная форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании акционеров, пайщиков и органов управления. Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (корпораций, концернов, трестов) или ускорять процесс диверсификации. (*Диверсификация* — одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий.)

Таким образом, холдинговая компания — вершина пирамиды, составленной из дочерних компаний (их контрольные пакеты акций входят в состав активов холдинговой компании). В Российской Федерации холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются только в форме акционерных обществ открытого типа. В соответствии с законодательством России холдинговая компания имеет право осуществлять инвестиционную деятельность, в частности, покупать и продавать любые ценные бумаги, включая акции, внесенные комитетом по управлению имуществом в оплату уставного капитала холдинговой компании при ее учреждении.

Положительной стороной образования холдинговых компаний является то, что благодаря обладанию контрольными пакетами акций они получают возможность проводить единую политику в различных областях деятельности, направленную на увеличение производства и сбыта.

На практике встречаются промышленные и финансовые холдинговые компании. Последние — это компании, у которых более 50% капитала составляют ценные бумаги других эмитентов и иные финансовые активы. Они не имеют права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность дочерних предприятий.

Холдинговые компании, как правило, создаются в следующих случаях: при образовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) предприятий, при объединении пакетов акций юридически самостоятельных предприятий, при учреждении новых акционерных обществ. В число участников (акционеров) холдинговых компаний и их дочерних предприятий при создании могут входить юридические и физические лица, признанные покупателями в соответствии со ст. 9 Закона Российской Федерации «О приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской Федерации».

5.2. ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ

В соответствии с Федеральным законом «О финансово-промышленных группах», введенным в действие 30 ноября 1995 г., под **финансово-промышленной группой (ФПГ)** понимается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании **ФПГ** в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Участниками **ФПГ** являются юридические лица, подписавшие договор об их создании, и утвержденная ими центральная компания **ФПГ** либо основное и дочерние общества, образующие **ФПГ**. Обязательным условием создания должно быть наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. В их состав могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в **ФПГ**. Если в составе участников имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств — участников СНГ, то **ФПГ** регистрируется как транснациональная. Если транснациональная **ФПГ** создается на основе межправительственного соглашения, то ей присваивается статус межгосударственной (международной).

Создание **ФПГ** в нашей стране следует рассматривать как самоорганизацию, направленную не только на выживание, но и на обеспечение более высокого уровня развития.

ФПГ имеют следующие возможности:

- создавать высокоэффективные производственные системы с вертикальной интеграцией, как, например, в АПК — от

производства зерна до выпуска высококачественных мясо-продуктов;

- снизить издержки, обеспечить рост конечных результатов и доходность членов ФПГ;
- обеспечить развитие эффективных отношений собственности;
- создать эффективный механизм финансирования всей производственной цепочки;
- привлечь крупные инвестиции под гарантии совокупных активов ФПГ.

Характерными чертами развития ФПГ являются:

- широкое развитие трастовых отношений внутри группы, т.е. системы доверительного управления предприятиями, портфелями ценных бумаг (например, АО «Каббалкхлебопродукт» Госкомимущество республики передало контрольные пакеты акций предприятий системы хлебопродуктов);
- высокая степень управленческой автономии и соблюдения конкуренции между членами групп реализации проектов;
- совместная организация маркетинга продукции в условиях соперничества вертикально интегрированных групп;
- целенаправленная концентрация собственности, в том числе через перспективное владение акциями.

Подобная система объединения промышленных и финансовых капиталов является для России новой.

5.3. КОНСОРЦИУМЫ, СИНДИКАТЫ, ПРОМЫШЛЕННЫЕ УЗЛЫ

Консорциум — временное объединение предприятий, банков, фирм, научных и проектно-конструкторских организаций, государственных органов для совместного проведения крупных мероприятий в сфере производства, финансов, капитального строительства, экологии, науки для решения конкретных задач в течение определенного периода времени. Они объединяют предприятия любой формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, совместных предприятий, консорциумов. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

К консорциумам относятся и временные межотраслевые инвестиционные, научно-технические и другие комплексы, создаваемые для реализации научно-технических, инвестиционных, экологических и других программ.

Одной из ассоциативных форм коллективного предпринимательства является **синдикат**. Данная форма предпринимательства связана в основном со сбытом продукции и распространена главным

образом в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве. На долю, например, известного международного синдиката **ОПЕК**, занимающегося добычей и реализацией нефти на мировых рынках, приходится около $\frac{2}{3}$ мирового экспорта нефти.

Как правило, синдикат организует единую службу (контору) по сбыту, которой члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи.

Дирекция синдиката в ряде случаев организует закупку сырья, материалов и других продуктов для участников синдиката на деньги, вырученные от продажи их продукции. Внутри синдиката допускается конкурентная борьба. Основная цель синдиката — расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска продукции внутри синдиката и цены на внешних рынках сбыта продукции.

Промышленные узлы — это группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и местного территориального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

В промышленных узлах формируются условия для развития микротерриториальной интеграции, кооперации, специализации производства, более полного использования уникального оборудования, производственных площадей и мощностей по переработке вторичных ресурсов, организации межотраслевых производств, обслуживающего хозяйства.

5.4. НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Некоммерческие организации создаются в форме:

- потребительского кооператива;
- общественных и религиозных организаций (объединений);
- фондов;
- учреждений;
- объединений юридических лиц (ассоциаций и союзов).

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников и внесения имущественных паевых взносов.

Формирование, характеристики и принципы функционирования потребительского кооператива таковы:

- учредительным документом при создании потребительского кооператива является устав, который должен содержать сведения: об условиях, размере и порядке внесения паевых

взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательств по внесению паевых взносов; о составе и компетенции органов управления и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков;

- наименование потребительского кооператива должно прежде всего содержать указание на основную цель его деятельности, а также или слово «кооператив», или слова «потребительский союз» либо «потребительское общество»;
- члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этого условия кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов;
- члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах внесенной части взноса каждого из членов кооператива;
- доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом, распределяются между его членами.

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

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

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

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

Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд, и соответствующей этим целям. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества. Порядок управления фондом и порядок формирования его органов определяются уставом, утверждаемым учредителями.

Устав фонда может быть изменен органами фонда, если уставом предусмотрена возможность его изменения в таком порядке.

Фонд может быть ликвидирован:

- если имущества фонда недостаточно для осуществления его целей и вероятность получения необходимого имущества нереальна;
- если цели фонда не могут быть достигнуты, а необходимые изменения целей фонда не могут быть произведены;
- в случае уклонения фонда в его деятельности от целей, предусмотренных уставом;
- в других случаях, предусмотренных законом.

В случае ликвидации фонда его имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, направляется на цели, указанные в уставе фонда.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

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

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

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Тема 6

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

6.1. АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество создается на основе соглашения юридических и физических лиц (в том числе иностранных) для удовлетворения общественных потребностей и извлечения прибыли. Оно осуществляет любые виды деятельности, не запрещенные законом, и создается без ограничения срока действия. Акционерное общество обладает полной хозяйственной самостоятельностью в вопросах управления, принятия хозяйственных решений, сбыта, установления цен, оплаты труда, распределения чистой прибыли и других вопросах. Данное акционерное общество может участвовать в капитале других акционерных обществ.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым акционерным обществом*. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым акционерным обществом*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Порядок образования акционерного общества:

- учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала, категории выпускаемых акций и порядок их размещения. Договор о создании акционерного общества заключается в письменной форме;

- учредители акционерного общества несут солидарную ответственность по обязательствам, возникшим до регистрации общества. Общество несет ответственность по обязательствам учредителей, связанным с его созданием, только в случае последующего одобрения их действий общим собранием акционеров;
- учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Сведения об этом должны содержаться в уставе общества, быть зарегистрированы и опубликованы для всеобщего сведения. Акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Акционерное общество начинает вести реестр акционеров не позднее одного месяца с момента государственной регистрации общества. Реестр может вестись как на бумажных носителях, так и в виде электронных записей. Выписка из реестра акционеров не является ценной бумагой, ее передача от одного лица другому не означает совершения сделки и не влечет перехода права собственности на акции.

Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, он определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, не может быть менее размера, предусмотренного законом об акционерных обществах.

Акционерное общество вправе по решению общего собрания акционеров увеличить уставный капитал путем повышения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций. Увеличение уставного капитала акционерного общества допускается после его полной оплаты, но не может применяться для покрытия понесенных им убытков.

По решению общего собрания акционеров акционерное общество вправе уменьшить уставный капитал путем уменьшения номинальной стоимости акций либо путем покупки части акций в целях сокращения их общего количества. Уменьшение уставного капитала общества допускается после уведомления всех его кредиторов в порядке, определяемом законом об акционерных обществах. При этом кредиторы общества вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Имущественный и денежный капитал акционерного общества формируется путем продажи акций — ценных бумаг, свидетельствующих о внесении владельцем определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающих право на получение еже-

годного дохода — дивиденда из прибылей акционерного общества. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать 25%.

Акционерное общество также вправе выпускать облигации на сумму, не превышающую размера уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу в этих целях третьими лицами, после полной оплаты уставного капитала. При отсутствии обеспечения выпуск облигаций допускается не ранее третьего года существования акционерного общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества.

Кроме того, акционерное общество может выпускать *сертификаты на акции* — ценные бумаги, которые являются свидетельством о владении поименованного в нем лица определенным количеством акций.

Акционерное общество выплачивает из чистой прибыли *дивиденды* по акциям и *проценты* по облигациям. Если финансовые средства, которыми располагает акционерное общество, не позволяют выплачивать одновременно дивиденды по акциям и проценты по облигациям, то преимущественное право на получение имеют владельцы облигаций.

Проценты по облигациям рассчитываются по отношению к номиналу облигации независимо от курсовой стоимости.

Дивидендом является часть чистой прибыли, подлежащая распределению среди акционеров, приходящаяся на одну обыкновенную или привилегированную акцию. Чистая прибыль, направляемая на выплату дивидендов, распределяется между акционерами пропорционально числу и виду принадлежащих им акций.

Дивиденды могут выплачиваться ежеквартально, раз в полгода или раз в год в форме денежных выплат, акций, облигаций, товаров. Они облагаются налогом независимо от формы выплаты в соответствии с действующим налоговым законодательством. Акционерное общество объявляет размер дивидендов без учета налогов с них.

Акционерное общество не вправе объявлять и выплачивать дивиденды:

- до полной оплаты всего уставного капитала;
- если стоимость чистых активов акционерного общества меньше его уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше их размера в результате выплаты дивидендов.

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание акционеров. К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

- изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного капитала;
- избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;

- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества.

В обществе со значительным числом акционеров может быть создан *совет директоров (наблюдательный совет)*.

Исполнительный орган общества может быть коллегиальным (правление, дирекция) и/или единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью акционерного общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров. Оно вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив.

Акционерные общества являются одной из прогрессивных организационно-правовых форм в условиях рынка.

6.2. ЦЕННЫЕ БУМАГИ: ВИДЫ, ХАРАКТЕРИСТИКИ

Ценная бумага — это денежный документ, удостоверяющий имущественные права либо отношения займа, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Ценные бумаги могут существовать в форме обособленных документов или записи на счетах. В последнем случае владельцу ценной бумаги выдается сертификат на право владения:

Ценные бумаги могут быть классифицированы по нескольким различным признакам. Один из таких признаков — порядок подтверждения прав владельцев ценной бумаги. В соответствии с ним ценные бумаги могут быть трех видов:

- *ценные бумаги на предъявителя*. Это ценные бумаги, на которых не указано имя владельца. Часто они выпускаются с низким номиналом и предназначены для распространения среди широких кругов населения. Их главной отличительной особенностью является свободный переход из рук в руки, что дает возможность иметь ничем не ограниченный вторичный рынок;
- *именные ценные бумаги*. Права владельца на такую ценную бумагу должны быть подтверждены внесением имени владельца в текст самой бумаги (или сертификата, ее заменяющего) и в реестр, который ведет эмитент. Такие ценные

бумаги могут продаваться на вторичном рынке, но для регистрации перехода права собственности необходима регистрация проводимых сделок в реестре, что затрудняет оборот именных ценных бумаг по сравнению с предъявительскими;

- *ордерные ценные бумаги*. Права владельцев ордерных ценных бумаг подтверждаются передаточными записями в тексте бумаги и предъявлением самой бумаги. К этой категории относятся, в первую очередь, векселя и чеки.

Другая важная классификация ценных бумаг — деление их на *долговые* (облигации, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и т.д.) и *недолговые* (акции, опционы).

По срокам ценные бумаги обычно делятся на *краткосрочные* (по общепринятой на западных рынках классификации к ним относятся ценные бумаги со сроком погашения или реализации заложенных в ценных бумагах прав до года), *среднесрочные* (от года до пяти лет), *долгосрочные* (свыше пяти лет), *бессрочные* (например, акции) и со *сроком до предъявления*.

По *статусу эмитента* ценных бумаг выделяют государственные бумаги федеральных органов власти, государственные ценные бумаги муниципальных органов, корпоративные ценные бумаги, ценные бумаги физических лиц (векселя, чеки, опционы и т.д.) и ценные бумаги иностранных эмитентов. Так же по статусу эмитента ценные бумаги делятся на банковские (депозитные* и сберегательные сертификаты) и небанковские.

Кроме того, ценные бумаги могут быть подразделены на *первичные*, дающие право на доход или долю в капитале, и *вторичные* (производные), дающие право на приобретение и продажу первичных бумаг, например, опционы.

К ценным бумагам, обслуживающим процесс товарооборота и различные имущественные сделки, относятся:

- акции;
- облигации;
- производные ценные бумаги;
- депозитные и сберегательные сертификаты;
- векселя.

Акции — это ценные бумаги, удостоверяющие право их владельцев на долю собственных средств акционерного общества и получение дохода от его деятельности, а также, как правило, на участие в управлении.

Акции оцениваются по их стоимости — номинальной, балансовой и курсовой. *Номинальная стоимость акции* — это та стоимость, которая устанавливается при эмиссии акции. *Балансовая стоимость* — это стоимость, исчисляемая как частное от деления стоимости активов компании на количество выпущенных и распространенных акций. *Курсовая стоимость* — это стоимость акций

на бирже или во внебиржевом обороте, определяемая спросом и предложением. Курсовая стоимость может быть как выше, так и ниже номинальной стоимости акции.

По характеру распоряжения акции делятся на:

- именные акции;
- акции «на предъявителя».

Обращение акций «на предъявителя» является свободным. Обычно именные акции имеют высокий номинал, а «на предъявителя» — низкий номинал.

По характеру приносимого дохода акции могут быть обыкновенными и привилегированными.

Обыкновенные акции дают их держателям следующие права:

- право голоса, т.е. держатель акций, голосуя на очередных общих собраниях акционеров, может влиять на ключевые вопросы деятельности компании;
- право на участие в распределении прибыли и получение части прибыли в форме дивидендов. Дивиденд на обыкновенные акции выплачивают после выплаты всех налогов, процентов по банковским кредитам и облигациям и выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Дивиденды могут выплачиваться: наличными, путем перечисления на лицевой счет, а также в виде ценных бумаг компании (в этом случае происходит капитализация прибыли);
- при ликвидации акционерной компании — право на часть ее активов;
- преимущественное право на покупку акций нового выпуска пропорционально их доле в активах компании в целях предотвращения размывания доли акционеров в активах компании.

Владельцы *привилегированных акций* в отличие от владельцев обыкновенных акций в управлении компанией не имеют права решающего голоса. Дивиденды на них выплачиваются по фиксированной ставке до выплаты по обыкновенным акциям. При ликвидации компании в первую очередь удовлетворяются их претензии.

Привилегированные акции могут быть кумулятивными. В этом случае дивиденды накапливаются и выплачиваются в будущем; они также имеют свойство конвертируемости, т.е. держатели могут на условиях, оговоренных при выпуске, обменять их на обыкновенные акции.

Облигации — это ценные бумаги, устанавливающие отношения займа между их владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим бумаги (должником). Облигации могут быть именными и на предъявителя. Владелец облигаций имеет право на получение оговоренной суммы через определенный срок и выплату процентов в установ-

ленные сроки независимо от финансового состояния должника. Иначе должник может быть объявлен неплатежеспособным.

В отдельных случаях облигации могут быть беспроцентными. Они продаются с дисконтом (скидкой) и погашаются по номиналу.

Владельцы облигаций имеют преимущественное право на распределяемую прибыль и активы общества при его ликвидации.

По виду обеспечения облигации могут быть:

- под заклад имущества;
- под заклад ценных бумаг;
- беззакладными.

Облигации могут классифицироваться следующим образом:

- конвертируемые — держатель может обменять их по заранее оговоренной цене на обыкновенные акции;
- отзывные — эмитент может досрочно отозвать (выкупить) их по цене погашения с выплатой премии;
- с «сужением» и «расширением» — держатель может предъявить их к оплате ранее или позднее срока погашения, это решение принимается держателем в заранее оговоренные сроки;
- с выкупным фондом — создается выкупной фонд (процент от прибыли), из которого погашается часть облигаций путем их отзыва по оговоренной цене;
- с плавающей процентной ставкой — процентная ставка привязывается к учетной банковской ставке; используется в периоды резких колебаний учетной банковской ставки.

Среди производных ценных бумаг распространены опционы и варианты.

Опцион — это обязательство, оформленное в виде ценной бумаги, передающее право на покупку или продажу другой ценной бумаги по определенной цене в конкретную будущую дату или до нее. Опцион имеет цену (опционная премия), являющуюся платой покупателя продавцу за риск потерь, которые может понести продавец опциона. При этом опционная премия является максимально возможной величиной потерь покупателя опциона.

Варрант — это ценная бумага, дающая право на покупку других ценных бумаг при первичном размещении по определенной цене и продаваемая эмитентом этих ценных бумаг.

Депозитные и сберегательные сертификаты — это свидетельства банков о внесении средств, дающие право на получение по вкладу оговоренных процентов. Фактически депозитные и сберегательные сертификаты — это разновидность срочных вкладов банка, которые могут быть перепроданы.

Вексель — это долговое обязательство, дающее владельцу безусловное право требовать оговоренную сумму по истечении указанного срока.

6.3. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ. УЧАСТНИКИ РЫНКА

Рынок ценных бумаг — это система, состоящая из различных организационных структур, эмитентов и инвесторов, которые теснейшим образом переплетены между собой информационными и функциональными связями. При этом одна и та же структура может выступать как в роли эмитента, так и в роли инвестора.

Рынок ценных бумаг может быть разделен на *первичный рынок*, который охватывает продажи ценных бумаг их первым владельцам, и *вторичный рынок*, на котором обращаются ценные бумаги, прошедшие первичный рынок.

Брокер — это финансовый посредник. Он совершает сделки с ценными бумагами на основании договора с клиентами или по его поручению. Брокером может быть хозяйствующий субъект или гражданин.

Дилер совершает куплю-продажу ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен сделки. Дилером может быть только хозяйствующий субъект, являющийся коммерческой организацией.

Участниками рынка ценных бумаг являются эмитенты ценных бумаг, покупатели-инвесторы и инвестиционные институты.

Эмитент — это юридическое лицо, в том числе государственный орган, выпускающее (эмитирующее) ценные бумаги и несущее обязательства по ним перед владельцами ценных бумаг.

Инвестор — юридическое лицо или гражданин, приобретающий ценные бумаги от своего имени и за свой счет в целях вложения денег в предпринимательскую или иную деятельность эмитента.

В качестве эмитентов ценных бумаг на российском рынке следует выделить:

- 1) Министерство финансов — крупнейший эмитент ценных бумаг в России;
- 2) местные органы власти;
- 3) бывшие государственные предприятия, преобразованные в акционерные общества;
- 4) банки — эмитенты акций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов;
- 5) другие эмитенты.

К инвестиционным институтам относятся:

1. Финансовые брокеры — юридические лица, выполняющие операции по купле-продаже ценных бумаг от имени, по поручению и за счет клиента.

2. Инвестиционные консультанты — юридические лица, осуществляющие консультации по поводу выпуска и обращения ценных бумаг.

3. Инвестиционные компании — юридические лица, осуществляющие операции на рынке ценных бумаг за свой счет, в том числе

путем их котировки, организующие выпуски ценных бумаг и выступающие гарантом по ним.

4. Инвестиционные фонды — юридические лица, мобилизующие денежные средства инвесторов путем выпуска собственных акций и вкладывающие их от своего имени на банковские счета и вклады, в покупку ценных бумаг других компаний. Сфера деятельности инвестиционных компаний на рынке ценных бумаг весьма обширна. Это и инвестиции (в том числе вложения в ценные бумаги, создание дочерних предприятий, финансирование инвестиционных проектов), и помощь в организации размещения ценных бумаг другим юридическим лицам вплоть до выдачи гарантий по размещению, и дилерская деятельность, и др.

Цель эмитента на рынке ценных бумаг — мобилизация свободных денежных средств для финансирования своих программ.

Инвестор преследует следующие цели:

- безопасность инвестиций;
- доходность инвестиций;
- ликвидность инвестиций.

Смена владельца ценных бумаг происходит, как правило, через посредников на фондовых рынках. Особое место в структуре рынка ценных бумаг занимают фондовые биржи, которые сами не являются ни эмитентами (за исключением собственных акций), ни инвесторами.

Фондовая биржа — организация, в задачи которой входит концентрация спроса и предложения на ценные бумаги и установление их рыночной стоимости. На фондовые биржи допускаются ценные бумаги крупных и надежных эмитентов. Для этого на фондовых биржах существуют процедуры листинга и делистинга. Они заключается в том, что фондовая биржа устанавливает свои требования для допуска ценных бумаг компании к котировке.

Понятие котировки включает:

- цену, курс;
- установление биржевой цены, курса («прокотировать цену»);
- обращение ценных бумаг на бирже;
- официальную публикацию о биржевых курсах ценных бумаг, валюты, товаров.

Например, требования листинга фондовой биржи могут быть следующими:

- количество держателей акций не менее 250;
- выпуск ценных бумаг на сумму не менее 50 млн руб.;
- отношение прибыли после уплаты налогов к оплаченному уставному капиталу не менее 10%.

Деятельность посреднических организаций, предоставляющих брокерские и дилерские услуги, играет важную роль в функционировании рынка ценных бумаг. Брокеры осуществляют операции по

поручению и за счет клиента, а дилеры действуют от своего имени и за свой счет.

Регистратор, или держатель реестра, — организация, осуществляющая ведение реестров владельцев именных ценных бумаг. По российскому законодательству акционерные общества численностью более 500 акционеров обязаны передать полномочия на ведение своего реестра независимому регистратору.

Депозитарий — организация, оказывающая услуги по хранению ценных бумаг и/или учету и переходу прав на них.

Клиринговая организация — организация, осуществляющая клиринг, т.е. деятельность по определению взаимных обязательств участников операций с ценными бумагами как по деньгам, так и по ценным бумагам, взаимозачет этих обязательств и расчеты по нетто-обязательствам.

Консультационная деятельность на рынке ценных бумаг включает оказание услуг по анализу рынка ценных бумаг, прогнозированию конъюнктуры рынка, разработке стратегий проведения инвестиций, экспертизе инвестиционных проектов, подготовке различных документов для регистрации в госорганах и т.д.

Деятельность по управлению ценными бумагами — это проведение в течение некоторого определенного срока за вознаграждение операций по доверительному управлению ценными бумагами или денежными средствами, предназначенными для инвестиций в ценные бумаги. Управляемые активы передаются лицу, отдавшему их в управление.

Саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг — это добровольные объединения участников рынка, устанавливающие для своих членов правила поведения на рынке.

В задачи саморегулируемых организаций входят: создание более благоприятного климата для ведения бизнеса внутри организации; защита интересов своих членов в их взаимоотношениях с государственными органами и другими участниками рынка — нечленами организации; консультационная помощь в подготовке нормативных документов регулирующим органам с целью распространения опыта, накопленного внутри организации, на весь рынок.

Предприятие в условиях рыночной экономики должно играть активную роль на фондовом рынке, выступая, с одной стороны, эмитентом ценных бумаг, с другой — инвестором. Это позволит иметь средства для обновления продукции, расширения производства, выживания в конкурентной борьбе.

Тема 7

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

7.1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ

Организация производства — система мер, направленных на рационализацию сочетания в пространстве и времени вещественных элементов и людей, занятых в процессе производства.

Под организацией производственного процесса понимают методы подбора и сочетания его элементов в пространстве и времени с целью достижения эффективно конечного результата.

В основе организации производственного процесса (изготовления продукта) лежат следующие основные принципы:

- специализация, характеризующаяся ограничением номенклатуры и ростом массовости изготовления одноименной продукции (работ);
- непрерывность, предполагающая увеличение времени нахождения предмета труда в обработке, уменьшение времени нахождения его без движения в ожидании возобновления процесса изготовления, сокращение перерывов в использовании живого труда и средств труда;
- пропорциональность, требующая относительно равного выпуска продукции или объема выполняемых работ за определенный период времени всеми взаимосвязанными подразделениями предприятия, группами оборудования, рабочими местами, а также соответствия фонда времени работы оборудования и рабочих трудоемкости производственной программы;
- параллельность, включающая одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса, концентрацию технологических операций на рабочем месте и совмещение во времени выполнения основных и вспомогательных операций;
- прямоточность, обеспечивающая кратчайшее расстояние движения предметов труда в процессе производства;
- ритмичность, предполагающая регулярное повторение процесса производства через равные промежутки времени;
- гибкость в организации производственного процесса - возможность быстрой перестройки на выпуск новой продукции.

К формам организации производства в целом относятся концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Концентрация представляет собой процесс сосредоточения изготовления продукции на ограниченном числе предприятий и в их производственных подразделениях.

Уровень концентрации зависит, в первую очередь, от объема выпуска продукции, величины единичной мощности машин, агрегатов, аппаратов, технологических установок, количества однотипного оборудования, размеров и числа технологически однородных производств. Для измерения уровня концентрации используются показатели объема продукции, численности работников, а в отдельных отраслях — стоимости основных фондов.

Под **специализацией** понимается сосредоточение на предприятии и в его производственных подразделениях выпуска однородной, однотипной продукции или выполнения отдельных стадий технологического процесса.

Различают технологическую, предметную и подетальную специализацию.

Технологическая специализация — обособление предприятий, цехов и участков в целях выполнения определенных операций или стадий производственного процесса, например, прядаильные, ткацкие и отделочные фабрики в текстильной промышленности.

Предметная специализация предполагает сосредоточение производства на предприятии (в цехе) полностью готовых видов продукции, например, мотоциклов, велосипедов, посуды, хлебопродуктов и др.

Подетальная специализация, являясь разновидностью предметной, основана на производстве отдельных деталей и частей готовой продукции — моторов, подшипников и т.п.

В практике деятельности предприятий зачастую имеет место сочетание всех форм специализации: заготовительные цехи и участки построены по технологическому признаку, обрабатывающие — по детальному, сборочные — по предметному.

Для измерения уровня специализации предприятий и его подразделений используются следующие показатели: удельный вес основной (профильной) продукции в общем объеме производства; количество групп, видов, типов изделий, выпускаемых предприятием; доля специализированного оборудования в общем его парке; число наименований деталей, обрабатываемых на единице оборудования; количество операций, выполняемых в расчете на единицу оборудования, и др.

Предпосылками повышения уровня специализации являются стандартизация, унификация и типизация процессов.

Стандартизация устанавливает строго определенные нормы качества, формы и размеры деталей, узлов, готовой продукции. Она создает предпосылки для ограничения номенклатуры выпускаемой продукции и увеличения масштабов ее производства.

Унификация предполагает сокращение существующего многообразия в типах конструкций, формах, размерах деталей, заготовок, узлов, применяемых материалов и выбор из них наиболее технологически и экономически целесообразных.

Типизация процессов состоит в ограничении разнообразия применяемых производственных операций, разработке типовых процессов для групп технологически однородных деталей. Однако следует иметь в виду, что реализация рассмотренных предпосылок специализации не должна ухудшать потребительские свойства готовой продукции, уменьшать спрос на нее.

В условиях конкуренции в ряде случаев более предпочтительной для предприятия является ***диверсификация производства***, предполагающая разнообразие сфер деятельности за счет расширения номенклатуры выпускаемой продукции. Специализация на выпуске ограниченного ассортимента продукции, ориентированного на удовлетворение четко определенных потребностей рынка, свойственна относительно небольшим по размерам предприятиям.

Кооперирование предполагает производственные связи предприятий, цехов, участков, совместно участвующих в производстве продукции. В его основе лежат подетальная и технологическая формы специализации.

Внутризаводское кооперирование проявляется в передаче полуфабриката одними цехами другим, в обслуживании основных подразделений вспомогательными. Оно содействует более полной загрузке производственных мощностей и ликвидации «узких мест», обеспечивает улучшение результатов деятельности предприятий в целом.

К основным показателям, характеризующим уровень кооперирования, относятся: удельный вес деталей и полуфабрикатов, полученных по кооперированным поставкам, в общем объеме выпускаемой продукции; количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием; удельный вес деталей и полуфабрикатов, поставляемых на сторону, и др.

Комбинирование представляет собой соединение в одном предприятии производств, иногда разноотраслевых, но тесно связанных между собой. Комбинирование может иметь место:

- на базе сочетания последовательных стадий изготовления продукции (текстильные, металлургические и другие комбинаты);
- на основе комплексного использования сырья (предприятия нефтеперерабатывающей, химической промышленности);
- при выделении на предприятии подразделений по переработке отходов (предприятия лесной, кожевенной и других отраслей промышленности).

Показателями, характеризующими уровень комбинирования, являются: количество и стоимость продуктов, получаемых из пере-

рабатываемого на комбинате исходного сырья; удельный вес сырья и полуфабрикатов, перерабатываемых в последующий продукт на месте их получения (например, чугуна в сталь, стали в прокат); удельный вес побочной продукции в общем объеме продукции комбината и др.

7.2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Производственный процесс — совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на изготовление определенной продукции.

Операция — часть процесса производства, выполняемая на одном рабочем месте одним или несколькими рабочими и состоящая из ряда действий над одним объектом производства (деталью, узлом, изделием).

Производственные процессы различаются в зависимости от ряда признаков.

Признаки классификации	Виды производственного процесса
1. Значение и роль в изготовлении продукции	Основные Вспомогательные Обслуживающие
2. Характер протекания	Простые Синтетические Аналитические
3. Стадии изготовления	Заготовительные Обрабатывающие Выпускающие (сборочные)
4. Степень непрерывности	Прерывные Непрерывные
5. Степень технической оснащенности	Ручные Частично механизированные Комплексно механизированные Автоматизированные
6. Особенности используемого оборудования	Аппаратурные (агрегативные) Дискретные

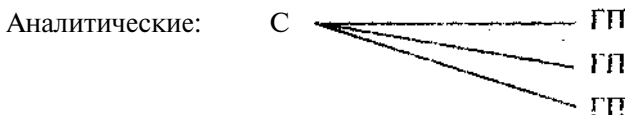
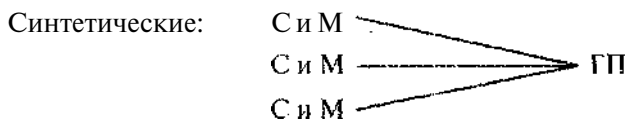
Основные процессы — это такие производственные процессы, в ходе которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

Вспомогательные процессы представляют собой обособленные части производственного процесса, которые зачастую могут быть выделены в самостоятельные предприятия. Они заняты изготовлением продукции и оказанием услуг, необходимых основному производству. К ним относятся изготовление инструментов и технологической оснастки, запасных частей, ремонт оборудования и т.д.

Обслуживающие процессы неразрывно связаны с основным производством, их невозможно обособить. Главная их задача — обеспечить бесперебойную работу всех подразделений предприятия. К ним относятся межцеховой и внутрицеховой транспорт, складирование и хранение материально-технических ресурсов и т.д.

По характеру протекания сущность простых, синтетических и аналитических процессов схематично можно представить следующим образом (С — сырье; М — материалы; ГП — готовая продукция):

Простые: С и М → ГП



Примером простых процессов может служить производство кирпича, синтетических — выплавка чугуна, аналитических — переработка нефти.

Заготовительные производственные процессы превращают сырье и материалы в необходимые заготовки, приближающиеся по форме и размерам к готовым изделиям. К ним можно отнести в машиностроении литейные и кузнечные процессы, в швейном производстве раскройный и другие процессы.

Обрабатывающими являются процессы, в ходе которых заготовки превращаются в готовые детали (механообрабатывающие, гальванические, швейные и др.).

Выпускающие (сборочные) производственные процессы служат для изготовления готовой продукции, сборки узлов, машин (сборочные, инструментальные процессы, влажно-тепловая обработка и др.).

Прерывные производственные процессы предполагают наличие перерывов в изготовлении продукции, работе оборудования без

ущерба для их качества. **Непрерывные** производственные процессы осуществляются без перерывов. Часто перерывы невозможны или же они приводят к ухудшению качества продукции и состояния оборудования.

Ручными называются процессы, выполняемые без помощи машин и механизмов. **Частично механизированные** процессы характеризуются заменой ручного труда машинами на отдельных операциях, главным образом основных. **Комплексно-механизированные** процессы предполагают наличие взаимоувязанной системы машин и механизмов, обеспечивающей выполнение всех производственных операций без применения ручного труда, за исключением операций управления машинами и механизмами. **Автоматизированные** производственные процессы обеспечивают выполнение всех операций, включая управление машинами и механизмами без непосредственного участия работника.

Аппаратурные процессы протекают в специальных видах оборудования (ваннах, сосудах и т.д.) и не требуют труда рабочих в ходе их выполнения. **Дискретные** процессы выполняются на отдельных станках при участии рабочих.

Приведенная классификация производственных процессов необходима для анализа и разработки резервов повышения эффективности производства, оценки затрат, расстановки работников по рабочим местам и др.

Началом проектирования процесса производства обычно является окончание проектирования изделия или получение от заказчика готового (в том числе стандартного) проекта. Разработчики процесса зачитывают:

- техническую характеристику изделия в целом и его частей;
- объем выпуска;
- стадийность производства (единичное, серийное, массовое);
- степень кооперации и стандартизации комплектующих элементов изделия.

При разработке процесса изготовления изделия производятся:

- выбор и утверждение технологии и мощности производства;
- подбор (согласно мощности и утвержденной технологии) оборудования, машин, инструментов, приборов;
- подбор производственного персонала и его расстановка по рабочим местам;
- разработка подетальной и постадийной технической документации, необходимой на рабочих местах при реализации проекта производственного процесса.

Проектирование производственного процесса происходит в два этапа. На первом этапе составляется маршрутная технология, где определяется лишь перечень основных операций, которым подвергается изделие. При этом разработка ведется, начиная с гото-

вого изделия, и заканчивается первой производственной операцией.

Второй этап предусматривает развернутое подетальное и пооперационное проектирование в обратном направлении — с первой операции до самой последней. Это рабочая документация, на которой основывается производственный процесс. В ней подробно описываются: материалы, из которых должны быть изготовлены каждый элемент и деталь изделия, их вес, размеры; вид и режим обработки при каждой производственной операции, наименование, характеристика оборудования, инструмента и приборов; направления движения изделия и составляющих его элементов по цехам и участкам предприятия от первой технологической операции до сдачи изделия на склад готовой продукции.

7.3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ, ЕГО СТРУКТУРА

Производственный цикл — календарный период времени с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции, приемки ее службой технического контроля и сдачи на склад готовой продукции, который измеряется в днях, часах.

Производственный цикл (T) включает две стадии:

1. *Время протекания процесса производства*, которое называется *технологическим циклом*, или рабочим периодом, и включает:

- затраты времени на подготовительно-заключительные операции ($T_{пз}$);
- затраты времени на технологические операции ($T_{техн}$);
- затраты времени на протекание естественных технологических процессов ($T_{ест}$);
- затраты времени на транспортировку в процессе производства ($T_{транс}$);
- затраты времени на технический контроль ($T_{техн.к}$);

2. *Время перерывов в процессе производства*, которое включает:

- время межоперационного пролеживания ($T_{межопер.пролеж}$);
- время межсменного пролеживания ($T_{межсмен.пролеж}$).

Время протекания процесса производства и время перерывов в процессе производства составляют производственный цикл:

$$T_{ц} = T_{пз} + T_{техн} + T_{ест.пр} + T_{транс} + T_{техн.к} + T_{межопер.пролеж} + T_{межсмен.пролеж}$$

Подготовительно-заключительное время затрачивается рабочим (или бригадой) на подготовку себя и своего рабочего места к выполнению производственного задания, а также на все действия по его завершению. Оно включает время на получение наряда, материала, специальных инструментов и приспособлений, наладку оборудования и др.

Время технологических операций — это время, в течение которого производится непосредственное воздействие на предмет труда либо самим рабочим, либо машинами и механизмами под его управлением, а также время естественных технологических процессов, которые происходят без участия людей и техники.

Время естественных технологических процессов — это время, в течение которого предмет труда изменяет свои характеристики без непосредственного воздействия человека и техники (сушка на воздухе окрашенного или остывание нагретого изделия, рост и созревание растений, брожение некоторых продуктов и др.). Для ускорения производства многие естественные процессы осуществляются в искусственно созданных условиях, например, сушка в сушильных камерах.

Время технологического обслуживания включает:

- контроль качества обработки изделия;
- контроль режимов работы машин и оборудования, их настройку, мелкий ремонт;
- подвоз заготовок, материалов, приемку и уборку обработанной продукции.

Время перерывов в работе — это время, в течение которого не производится никакого воздействия на предмет труда и не происходит изменения его качественной характеристики, но продукция еще не является готовой и процесс производства не закончен.

Различают регламентированные и нерегламентированные перерывы.

В свою очередь, **регламентированные перерывы** в зависимости от вызвавших их причин разделяются на межоперационные (внутрисменные) и междусменные (связанные с режимом работы).

Межоперационные перерывы делятся на перерывы партионности, ожидания и комплектования.

Перерывы партионности имеют место при обработке деталей партиями: каждая деталь или узел, поступая к рабочему месту в составе партии, пролеживает дважды — до начала и по окончании обработки, пока вся партия не пройдет через данную операцию.

Перерывы ожидания обусловлены несогласованностью (несинхронностью) длительности смежных операций технологического процесса и возникают, когда предыдущая операция заканчивается раньше, чем освобождается рабочее место для выполнения следующей операции.

Перерывы комплектования возникают в тех случаях, когда детали и узлы пролеживают в связи с незаконченностью изготовления других деталей, входящих в один комплект.

Междусменные перерывы определяются режимом работы (количеством и длительностью смен) и включают перерывы между рабочими сменами, выходные и праздничные дни, обеденные перерывы.

Нерегламентированные перерывы связаны с простоями оборудования и рабочих по различным, не предусмотренным режимом работы организационным и техническим причинам (отсутствие сырья, поломка оборудования, невыход на работу рабочих и др.) и не включаются в производственный цикл.

Тема 8

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

8.1. ПОТОЧНЫЙ МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА. ВИДЫ И НОРМАТИВЫ ПОТОЧНЫХ ЛИНИЙ

Поточное производство — форма организации производства, основанная на ритмичной повторяемости времени выполнения основных и вспомогательных операций на специализированных рабочих местах, расположенных по ходу протекания технологического процесса.

Поточный метод характеризуется:

- сокращением номенклатуры выпускаемой продукции до минимума;
- расчленением производственного процесса на операции;
- специализацией рабочих мест на выполнении определенных операций;
- параллельным выполнением операций на всех рабочих местах в потоке;
- расположением оборудования по ходу технологического процесса;
- высоким уровнем непрерывности производственного процесса на основе обеспечения равенства или кратности продолжительности исполнения операций потока такту потока;
- наличием специального межоперационного транспорта для передачи предметов труда от операции к операции.

Структурной единицей поточного производства является поточная линия. **Поточная линия** представляет собой совокупность рабочих мест, расположенных по ходу технологического процесса, предназначенных для выполнения закрепленных за ними технологических операций и связанных между собой специальными видами межоперационных транспортных средств.

Наибольшее распространение поточные методы получили в легкой и пищевой промышленности, машиностроении и металлообработке, других отраслях.

Существующие в промышленности поточные линии разнообразны.

Признаки классификации	Виды поточных линий
1. Номенклатура обрабатываемых изделий (количество объектов, закрепленных для изготовления на поточных линиях)	Постоянно-поточные: однопредметные многопредметные Переменно-поточные Групповые многопредметные
2. Степень непрерывности процесса производства	Непрерывные: с регламентированным ритмом со свободным ритмом Прерывные (лрямопоточные)
3. Уровень механизации и автоматизации	Механизированные Комплексно-механизированные Автоматизированные
4. Степень охвата производственного процесса	Участковые Цеховые

Для поточного метода производства используются следующие нормативы:

1. Такт поточной линии (τ) — интервал времени между последовательным выпуском двух деталей или изделий:

$$\tau = (T_{см} - t) / N,$$

г д $T_{см}$ - продолжительность смены;

t — регламентированные потери;

N — производственная программа в смену.

Если длительность операции равна или меньше времени такта, то число рабочих мест и единиц оборудования равно количеству операций. Если длительность операции больше времени такта, то необходимо несколько рабочих мест для синхронизации. Количество рабочих мест на каждой операции (P) определяется путем деления штучного времени ($t_{шт}$) на время такта (τ):

$$P_m = t_{шт} / \tau.$$

2. Время, обратное такту, называется *ритмом поточной линии* (R). Ритм характеризует количество изделий, выпускаемых в единицу времени:

$$R = 1 / \tau.$$

3. Шаг (l) — расстояние между центрами двух смежных рабочих мест. **Общая длина поточной линии** зависит от шага и количества рабочих мест:

$$L = l \times q,$$

где l — шаг конвейера, или расстояние между центрами двух рабочих мест;

q — число рабочих мест.

4. Скорость движения поточной линии (v) зависит от шага и такта поточной линии, м/мин"

$$v = l/z.$$

Экономическая эффективность поточного метода обеспечивается эффективностью действия всех принципов организации производства: специализации, непрерывности, пропорциональности, параллельности, прямоточности и ритмичности.

Недостатки поточной организации производства таковы:

1. К числу основных требований при выборе изделий для изготовления поточным методом относятся отработанность и относительная стабильность их конструкций, большие масштабы производства, что не всегда соответствует потребностям рынка.

2. Использование конвейерных транспортировочных линий увеличивает транспортный задел (незавершенное производство) и затрудняет передачу информации о качестве продукции на другие рабочие места и участки.

3. Монотонность труда на поточных линиях, снижает материальную заинтересованность рабочих и способствует увеличению текучести кадров.

К мероприятиям по совершенствованию поточных методов относятся:

- организация работы при переменных в течение дня такте и скорости поточной линии;
- перевод рабочих в течение смены с одной операции на другую;
- применение многооперационных машин, требующих регулярного переключения внимания рабочих на разные процессы;
- меры материального стимулирования;
- внедрение агрегатно-групповых методов организации производственного процесса, поточных линий со свободным ритмом.

Основным направлением повышения экономической эффективности поточного производства является внедрение полуавтоматических и автоматических поточных линий, применение роботов и автоматических манипуляторов для выполнения монотонных операций.

8.2. ПАРТИОННЫЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА; НОРМАТИВЫ

Партионный метод организации производства характеризуется изготовлением разной номенклатуры продукции в количествах, определяемых партиями их запуска-выпуска.

Партией называется количество одноименных изделий, которые поочередно обрабатываются при каждой операции производ-

ственного цикла с однократной затратой подготовительно-заключительного времени.

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.

Наибольшее распространение партионные методы организации получили в серийном и мелкосерийном производствах, заготовительных цехах массового и крупносерийного производства, где используется высокопроизводительное оборудование, превосходящее своей мощностью пропускную способность сопряженных станков и машин в последующих подразделениях.

Для анализа партионного метода организации производства используются следующие нормативы:

1. *Основной норматив* — размер партии (Π). Чем больше размер партии, тем полнее используется оборудование, однако при этом растет объем незавершенного производства и замедляется оборачиваемость оборотных средств:

$$\Pi = T_{\text{пз}} / (t_{\text{шт}} \times K_{\text{п.о}}),$$

где $T_{\text{пз}}$ — овительно-заключительное время;

$t_{\text{шт}}$ — время обработки детали на всех операциях;

$K_{\text{п.о}}$ — коэффициент потерь времени на переналадку оборудования.

При партионном методе организации производственного процесса размер партии может быть равен:

месячной производственной программе ($M/1$);

0,5 месячной программы ($M/2$);

0,25 месячной программы ($M/4$);

0,15 месячной программы ($M/6$);

0,0125 месячной программы ($M/8$);

суточному количеству деталей в партии ($M/24$).

2. *Периодичность запуска-выпуска партии деталей* ($\Pi_{\text{з|в}}$) — это период времени между двумя запусками очередных партий деталей. Она определяется по формуле:

$$\Pi_{\text{з,в}} = \Pi / C_{\text{п}},$$

где P — размер партии, шт., м;

C_d — среднесуточный выпуск деталей (изделий).

3. *Размер запаса незавершенного производства (задел)* — это запас незаконченного продукта внутри производственного цикла. Выделяют три вида заделов:

цикловой;

страховой;

оборотный.

Размер циклового задела ($Z_{ц}$) определяют по формуле

$$Z_{ц} = C_d \times T_{ц},$$

где C_d — среднесуточный выпуск деталей (изделий);

$T_{ц}$ — длительность производственного цикла.

Размер страхового задела ($Z_{стр}$) определяют по формуле

$$Z_{стр} = C_d \times t_{ср.изг.пр},$$

где $t_{ср.изг.пр}$ — время срочного изготовления данной продукции.

Оборотный задел — продукция, которая находится на складах, в раздаточных, кладовых и т.д.

4. *Коэффициент серийности производства ($K_{сер}$)* определяется по формуле

$$K_{сер} = N_d / P_{об},$$

где N_d — количество деталей (операций), закрепленных за рабочим местом;

$P_{об}$ — количество рабочих мест цеха или участка.

Если $K = 30 - 20$, то это единичный тип, организации производства;

если $K_{сер} = 20 - 5$ — серийный тип организации производства;

если $K_{сер} = 3 - 5$ — массовый тип организации производства.

По показателям экономической эффективности (росту производительности труда, использованию оборудования, снижению себестоимости, оборачиваемости оборотных средств) партионные методы значительно уступают поточным. Частая смена номенклатуры изготавливаемой продукции и связанная с этим переналадка оборудования, увеличение запасов незавершенного производства и прочие факторы ухудшают финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Однако появляются возможности для более полного удовлетворения спроса потребителей на различные разновидности продукции, увеличения доли на рынке, повышения содержательности труда рабочих.

Важнейшие направления повышения эффективности партионного метода:

- внедрение групповых методов обработки;
- внедрение гибких автоматизированных производственных систем (ГПС).

Единичный метод организации производства характеризуется изготовлением продукции в единичных экземплярах или небольшими неповторяющимися партиями. Он применяется при изготовлении сложного уникального оборудования (прокатные станы, турбины и т.д.), специальной оснастки, в опытном производстве, при выполнении отдельных видов ремонтных работ и т.п.

Отличительными особенностями единичного метода организации производства являются:

- неповторяемость номенклатуры изделий в течение года;
- использование универсального оборудования и специальной оснастки;
- расположение оборудования по однотипным группам;
- разработка укрупненной технологии;
- использование рабочих с широкой специализацией и высокой квалификацией;
- значительный удельный вес работ с использованием ручного труда;
- сложная система организации материально-технического обеспечения, создающая большие запасы незавершенного производства, а также на складе;
- как результат предыдущих характеристик — высокие затраты на производство и реализацию продукции, низкие оборачиваемость средств и уровень использования оборудования.

Нормативами единичного метода организации производства являются:

1. Расчет длительности производственного цикла изготовления заказа в целом и отдельных его узлов.
2. Определение запасов или норматива незавершенного производства.

Направлениями повышения эффективности единичного метода организации производства являются развитие стандартизации, унификация деталей и узлов, внедрение групповых методов обработки.

8.3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ВО ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ И ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ

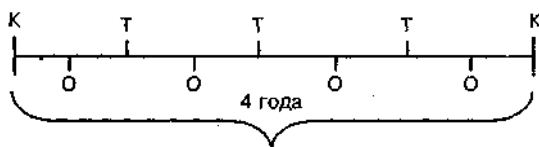
К вспомогательным и обслуживающим подразделениям предприятия относятся: ремонтное, инструментальное, транспортное, энергетическое производства, складское хозяйство, паросиловые цехи и др.

Основной задачей **ремонтного хозяйства** является поддержание оборудования в работоспособном состоянии и предупреждение его

преждевременного износа. Организация и порядок проведения ремонтных работ регламентируются типовым положением.

Система *планово-предупредительного ремонта* (ППР) охватывает комплекс мероприятий, включающих уход за оборудованием, межремонтное обслуживание, периодические профилактические операции (осмотры, проверка на точность, смена масла, промывка), а также планово-предупредительные ремонты (текущий, капитальный).

Основным нормативом системы ППР является **ремонтный цикл** — промежуток времени между двумя очередными капитальными ремонтами, который измеряют в годах. Количество и последовательность входящих в него ремонтов и осмотров составляют *структуру ремонтного цикла*:



Особенностью планирования ремонтных работ является то, что в качестве единицы измерения объема ремонтных работ принята **условная ремонтная единица**, равная $\frac{1}{n}$ затрат рабочего времени на ремонт токарно-винторезного станка 1К62М, выпускаемого заводом «Красный пролетарий». В зависимости от сложности и трудоемкости ремонта все оборудование разбивается на 11 групп ремонтосложности. Для расчета объема ремонтных работ в единицах ремонтосложности необходимо количество единиц оборудования, подвергающегося ремонту в плановый период, умножить на коэффициент, равный номеру группы ремонтосложности по каждому виду оборудования.

Объем ремонтных работ по цеху в физических единицах оборудования определяется согласно структуре ремонтного цикла и дате последнего ремонта по каждому виду оборудования и видам ремонта (текущий, капитальный). *Все нормативы затрат времени разработаны в расчете на единицу ремонтосложности каждого вида ремонтных работ вне зависимости от типа ремонтируемого оборудования.*

Планирование ремонтных работ включает следующие расчеты:

1. Виды ремонтных работ по каждому станку и агрегату и сроки их выполнения.
2. Трудоемкость ремонтных работ, производительность труда, численность и фонд оплаты ремонтного персонала.
3. Количество и стоимость необходимых для ремонта материалов и запчастей.
4. Плановые простои оборудования в ремонте.
5. Себестоимость ремонтных работ.

6. Объем ремонтных работ по цехам и предприятию в целом с разбивкой по кварталам и месяцам.

Производственная программа ремонтного цеха определяется путем умножения норм трудоемкости ремонтных операций на объем ремонтных работ по соответствующим видам ремонтов в единицах ремонтосложности.

Расчет потребности в материалах, запчастях и полуфабрикатах производится на основании норм затрат материалов на единицу ремонтосложности и объема ремонтных работ. Отношение общего времени простоя оборудования в ремонте к годовому фонду времени работы оборудования составляет **процент простоя оборудования в ремонте**.

Инструментальное производство призвано решать следующие задачи:

- бесперебойное снабжение инструментом всех производственных подразделений предприятия;
- организация рациональной эксплуатации инструмента и приборов;
- сокращение запасов инструмента без ущерба для нормального хода производственного процесса;
- снижение затрат на содержание инструментального хозяйства.

Инструментальное хозяйство составляют: подразделения по снабжению инструментом, его восстановлению, ремонту, регулировке и заточке, центральный склад и раздаточные кладовые, занимающиеся складированием, комплектацией и выдачей инструмента. Инструмент можно классифицировать по ряду признаков. По роли в процессе производства различают *рабочий, вспомогательный, контрольно-измерительный инструмент, приспособления, штампы, пресс-формы*.

По характеру использования инструмент бывает *специальным* и *универсальным* (нормальным).

Для целей учета, хранения и выдачи инструмента применяется классификация, основанная на подразделении его на классы, подклассы, группы, подгруппы, виды в зависимости от конструктивных и производственно-технологических признаков. В соответствии с приведенной классификацией производится индексация инструмента, т.е. присвоение ему определенного условного обозначения. **Индексация** может быть *цифровой, буквенной или специальной*.

Потребность в инструменте $P_{инс}$ равна расходному фонду (Р.) и оборотному фонду О, $\pm 3П$ — разница между плановым и фактическим запасом инструмента:

$$P_{инс} = P_{ф} + O_{ф} \pm 3П.$$

Расходный фонд — количество инструмента, которое расходуется при выполнении производственной программы предприятия; в основе его расчета лежат нормы стойкости инструментов и время износа. **Время износа** равно периоду времени работы инструмента между двумя переточками, умноженному на число возможных заточек.

В основе рациональной организации и планирования инструментального хозяйства лежат нормы стойкости инструмента, величина его запасов (срок службы, время износа). Например, **норма стойкости режущего инструмента** (T) рассчитывается по формуле

$$T_c = (a/l + 1)T,$$

где a — допустимая величина стачивания граней инструмента, мм;

l — величина стачивания рабочей грани за одну заточку, мм;

T — время работы инструмента между двумя переточками, ч.

Для измерительного инструмента формула расчета норм стойкости имеет вид

$$A = P_r C (P + 1),$$

где A — норма стойкости измерительного инструмента (число промеров до полного износа);

P_r — число промеров на один микрон износа;

C — предельно допустимый износ инструмента в микронах;

P — число возможных восстановлений изношенного инструмента.

Оборотный фонд создается для бесперебойного обеспечения инструментом цехов, участков, рабочих мест. Он включает запасы на складах, в цеховых инструментально-раздаточных кладовых, инструмент на рабочих местах, в заточке, ремонте, восстановлении и проверке.

Величина запаса инструмента на складе определяется по системе «максимум — минимум» с использованием следующего алгоритма расчета:

- определяется минимальный запас инструмента каждого наименования как произведение дневной потребности в нем на число дней срочной поставки очередной партии;
- определяется, запас «точки заказа» как сумма дневной потребности в инструменте, умноженной на число дней нормального его поступления, и минимального запаса;
- определяется складской запас в целом как сумма среднего запаса инструмента каждого наименования и минимального запаса.

В зависимости от отраслевой принадлежности и масштабов производства в состав **транспортного хозяйства** могут входить различные подразделения: транспортный отдел, цехи и участки же-

лезнодорожного, автомобильного, электрокарного и конвейерного транспорта и т.д. На отдельных предприятиях, особенно малых, все функции, связанные с внутризаводским перемещением грузов, может выполнять транспортный цех (участок) или отдельный рабочий.

Масштабы и структура транспортного хозяйства предприятия оцениваются по *грузообороту*, т.е. количеству прибывающих, отгружаемых и перемещаемых внутри предприятия грузов. Объем и характер грузооборота определяют объем погрузочно-разгрузочных работ, способы их механизации и необходимые фронты выгрузки и погрузки.

Среднесуточное число поступающих железнодорожных вагонов определяется по формуле

$$N_{\text{ваг}} = Q/P,$$

г д Q — количество поступающих в среднем за сутки грузов, т;
 P — грузоподъемность одного вагона, т.

Данные о среднесуточном обороте вагонов являются основой для *расчетов величины фронтов выгрузки и погрузки*.

По количеству грузов, перевозимых автомашинами, рассчитывается число необходимых заводу автомашин:

$$N_{\text{авт}} = (Q \times t) / (P \times T),$$

г д Q — количество перевозимых на автомашинах грузов в сутки, т;

t — продолжительность одного рейса машины, включая погрузку и разгрузку, ч;

P — грузоподъемность автомашины, т;

T — время работы автомашины в сутки, ч/сут.

В состав *энергохозяйства* входят энергосети, средства и точки потребления энергии. На крупных диверсифицированных предприятиях энергохозяйством охватываются: тепло- и энергостанции, компрессорные, насосные станции, внешние энергосети и другие энергоструктуры.

Основными задачами организации энергохозяйства являются:

- бесперебойное обеспечение предприятия всеми видами энергии;
- рациональная эксплуатация энергооборудования, его обслуживание и ремонт;
- экономия топливно-энергетических ресурсов.

Назначение *складского хозяйства* состоит в хранении необходимых запасов материалов, сырья, топлива, полуфабрикатов и готовой продукции, обеспечивающих бесперебойную и ритмичную работу предприятия, количественную и качественную сохранность материалов.

Тема 9

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НОВОВВЕДЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

9.1. ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НОВОВВЕДЕНИЯ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ НОВОВВЕДЕНИЙ

Нововведение — это воспроизводство основных фондов, основанное на достижениях науки и техники, заключающееся в строительстве новых, реконструкции и техническом перевооружении действующих предприятий.

Инвестиции — это долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли. В более узком понимании инвестиции означают **капитальные вложения**. Различают финансовые и реальные инвестиции. К **финансовым инвестициям** относится приобретение ценных бумаг, акций, облигаций, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и пр. **Реальные инвестиции** — это вложение денег в капитальное строительство.

Финансовые ресурсы предприятий, предназначенные для инвестиций, направляются на достижение следующих целей:

- освоение и выпуск новой продукции;
- техническое перевооружение;
- расширение производства;
- реконструкция;
- новое строительство.

Однако четко разделить инвестиции по целям невозможно. Разграничение ведется, как правило, по доминирующему направлению.

Предприятиям наиболее выгодно концентрировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы прежде всего на техническом перевооружении и реконструкции действующих предприятий. Новое строительство целесообразно только для ускорения развития наиболее перспективных и развивающихся продуктов и отраслей производства, а также для освоения новой техники и технологии.

Техническое перевооружение предприятия или его подразделения — это замена старой производственной техники и технологии на новую, с более высокими технико-экономическими показателями, без расширения производственной площади.

Расширение действующих предприятий — это инвестирование с целью увеличения объема производства путем строительства новых дополнительных цехов и других подразделений. Как правило, оно ведется на новой технической основе и способствует повышению технического уровня производства.

К реконструкции относятся мероприятия, связанные как с заменой морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, так и с совершенствованием и перестройкой зданий и сооружений. Реконструкция направлена на рост технического уровня производства и продукции и способствует более быстрому освоению мощностей.

При техническом перевооружении и реконструкции предприятия обновляется главным образом активная часть основных фондов без существенных затрат на строительство зданий и сооружений.

При расширении и новом строительстве структура капитальных вложений менее эффективна, чем при реконструкции и техническом перевооружении. Большая доля инвестиций при этом затрачивается на возведение зданий и сооружений.

Инвестиции в сфере производства начинаются с проекта. **Проект** — это замысел какого-то мероприятия (события), описание замысла и план его реализации. Замысел излагается в **проектном задании** и содержит конечную задачу и ограничения по:

- срокам разработки и реализации проекта;
- затратам на реализацию проекта по этапам;
- характеристике, качеству и объемам продукта проекта.

Описание замысла содержится в **технической документации**, включающей:

- общее описание конечного продукта и его характеристики;
- рабочую документацию: подетальное, точное и однозначное описание конечного продукта и его частей, подетальное и пооперационное описание технологии процесса организации производства конечного продукта.

План реализации указывает:

- сроки реализации проекта в целом и по этапам;
- исполнителей проекта в целом и по разделам;
- затраты на реализацию проекта по этапам, структуру расходов в целом;
- систему контроля исполнения.

Как правило, план состоит из трех разделов:

- план подготовки технической документации;
- план строительно-монтажных работ;
- план технической и хозяйственно-экономической подготовки производства.

Нововведения, в том числе освоение производства новых изделий, внедрение новых технологий, машин и оборудования, осуществляются на основании отдельных планов.

9.2. ПРОЕКТНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ПРОИЗВОДСТВА: ЭТАПЫ, СИСТЕМА СТАНДАРТОВ

Проектно-технологическая подготовка производства — это комплекс поэтапно выполняемых технических и организационных мероприятий, регламентирующих проектно-конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

Комплекс нормативно-технологических мероприятий включает следующие стадии.

Стадия опытных проектно-конструкторских работ — это разработка и совершенствование характеристики изделия; подготовка документации технологических процессов, спецификаций на технологическую оснастку, оборудование; подготовка средств для технического контроля качества и испытаний продукции, ее упаковки, укладки на платформах транспортных средств. Проектно-конструкторская документация на товарную (основную) продукцию может быть получена предприятием-изготовителем от разработчика продукции или подготовлена им самостоятельно либо по договорам со сторонней организацией.

Стадия опытно-экспериментальных работ играет значительную роль в формировании технического уровня будущей продукции. Здесь закладываются основные технические параметры новой продукции, недостатки которых трудно, а подчас невозможно компенсировать на последующих стадиях. На этой стадии проводятся экспериментальные работы — изготовление макетов, образцов, моделей, проверка работы отдельных составных частей технологического процесса.

Технологическая документация (технологические процессы, технологические условия, производственные инструкции, карты, чертежи на технологическое оснащение и нестандартное оборудование и др.), как правило, разрабатывается технологическими службами предприятия — изготовителя продукции.

На стадии производства технологического оснащения и оборудования реализуются проектные разработки, полученные на стадии опытно-экспериментальных работ. От качества и надежности изготовления названных средств оснащения зависит качество изготовления продукции.

Уровень проектно-технологической подготовки производства зависит от многих факторов, а именно: технических, экономических, организационных и социальных.

К *техническим факторам* относятся разработка и внедрение типовых и стандартных технологических процессов, использование стандартизированных и унифицированных средств технологического оснащения.

Экономические факторы включают поэтапное опережающее финансирование работ по технологической подготовке производства, предоставление льготных кредитов* создание фонда стимулирования освоения (постановки на производство) новой продукции.

К организационным факторам относятся развитие и углубление специализации производства, аттестация качества технологических процессов и изготовленных средств технологического оснащения, нестандартного оборудования по результатам качества опытного образца или первой промышленной партии изделий основного производства, улучшение организации вспомогательного производства.

Социальными факторами являются повышение квалификации исполнителей, механизация и автоматизация производственных и вспомогательных операций с целью улучшения условий труда, развитие социальной сферы, улучшение психологической атмосферы в коллективе.

Технологическая подготовка производства осуществляется при выпуске новой продукции, а также перевооружении, реконструкции и расширении предприятия или его отдельных производственных участков. Таким образом, конструкторская и технологическая подготовка, а также мероприятия по постановке продукции на производство являются основой научно-технической организации производства на предприятии.

Процесс **проектно-технологической подготовки** производства регулируется соответствующими нормами, правилами, требованиями и стандартами.

В настоящее время используется около 27 систем межотраслевой документации, оформленной в виде стандартов:

- Государственная система стандартизации (ГСС);
- Единая система конструкторской документации (ЕСКД);
- Единая система технологической документации (ЕСТД);
- Единая система технологической подготовки производства (ЕСТПП);
- Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ);
- Система стандартов безопасности труда (ССБТ);
- Система разработки и постановки продукции на производство (СРПП);
- Система государственных испытаний продукции (СГИП) и др.

Все вышеперечисленные стандарты в совокупности создают благоприятные условия для обеспечения проектно-технологической подготовки производства на высоком уровне, способной гарантировать конкурентоспособное качество выпускаемых изделий и сбыт их не только на внутреннем, но и международном рынках.

9.3. ПОДГОТОВКА И СТРУКТУРА ПРОЕКТА НОВОВВЕДЕНИЙ

Подготовка проекта нового изделия и новых технологий — *техническая подготовка производства* — комплекс научных, проектно-конструкторских, технологических и производственно-хозяйственных работ по созданию и освоению новых изделий и внедрению новых технологий.

В системе «наука—техника—производство—потребление» техническая подготовка выполняет роль связующего звена, так как объединяет отдельные научно-исследовательские, проектно-конструкторские, опытно-экспериментальные и организационно-технические работы, в результате чего продукты науки превращаются в продукты производства.

В зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, его масштабов, профиля производства структура и объемы технической подготовки производства могут существенно изменяться, в связи с чем изменяются продолжительность технической подготовки и объемы используемых для этих целей ресурсов. Различают следующие формы технической подготовки производства:

- полная форма, которая используется для организации подготовки выпуска новой или модернизируемой продукции технически сложного профиля массового и крупносерийного производства и включает полный цикл работ по системе «наука—техника—производство»;
- малая форма, которая широко применяется при организации и подготовке выпуска несложной по конструкции и технологии продукции, при внедрении стандартного оборудования и проведении других оргтехмероприятий;
- технологическая форма, которая применяется при подготовке к внедрению сложного оборудования, технологических линий, систем управления.

Четких границ между названными формами технической подготовки не существует.

Все виды работ по технической подготовке производства состоят из следующих этапов:

- научные исследования, проектно-конструкторские и опытно-экспериментальные работы по созданию и доводке образцов новой продукции (конструкторская подготовка);
- технологическая подготовка, включая разработку технологии, проектирование расстановки оборудования, производственных потоков, конструирование и изготовление специального оборудования, инструмента, оснастки, их испытание, наладку оборудования и др.
- постановка продукции на производство.

Все этапы технической подготовки взаимосвязаны.

Этап 1. Проектирование изделия (конструкторская подготовка).

Стандартные этапы проектирования изделия предусматривают проведение следующих последовательных работ:

- разработка эскизного проекта;
- изготовление опытного образца;
- испытание опытного образца;
- разработка технического проекта;
- разработка рабочего проекта;
- изготовление опытной партии или опытного образца изделия;
- испытание изделий опытной партии;
- доводка образцов по результатам испытаний;
- уточнение рабочего проекта и его оформление;
- передача рабочего проекта органам технологической подготовки производства.

Исходным для проектирования нового изделия является проектное задание, которое составляется заказчиком проекта или (по договору) научной либо проектной организацией. В проектном задании содержатся подробные требования к новому изделию, предусматривающие: технические параметры, определяющие новизну и необходимые потребительские свойства изделий; себестоимость по элементам затрат (статьям калькуляции); экономическую эффективность по сравнению со старой заменяемой техникой; объем выпуска; основных потребителей изделия и поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий.

Этап 2. Проектирование технологии производства (технологическая подготовка).

При освоении выпуска новой продукции проектирование технологии является продолжением этапа проектирования изделия. На этапе проектирования продукции определяется, каким должно быть новое (модернизируемое) изделие, а на этапе технологической подготовки — каким способом, с помощью каких технических средств и методов оно должно изготавливаться, а также окончательно определяются себестоимость изделия и его эффективность.

Цель технологического проектирования и подготовки производства — разработка проекта технологического процесса (технологии) изготовления изделия и реализация этого проекта в конкретных условиях предприятия.

Технология производства — это методы, технические средства и система взаимосвязанных способов изготовления продукции или выполнения установленного вида работ (например, транспортировка). Технология включает весь перечень последовательных операций по превращению исходного материала в готовый продукт с указанием типа и характера оборудования, инструмента и приспособлений, которыми рабочий пользуется на каждой стадии производства.

Технологическая подготовка состоит из следующих этапов:

- разработка маршрутной технологии, в которой содержится проект размещения последовательности выполнения технологических операций, от первой до последней, по маршруту прохождения узлов и деталей изделия по цехам и участкам предприятия, вплоть до получения готового изделия;
- разработка типовых технологий производства, предусматривающих ограничение числа проектов и применяемых технологических операций, устанавливающих единообразие способа обработки однотипных изделий и применяемой технологической оснастки.

Изготовление и наладка специального технологического оборудования, станков, технологической оснастки, необходимых для производства нового (модернизированного) изделия, являются наиболее трудоемким и дорогостоящим этапом технологической подготовки в крупносерийном и массовом производстве, выпускающем технологически сложную продукцию. В связи с этим в указанных отраслях переход на изготовление нового изделия, как правило, совмещается с реконструкцией и техническим перевооружением предприятий.

Результаты проектирования технологии производства оформляются специальной документацией. Во многих отраслях (в том числе машиностроении) такими документами являются технологические карты, в которых приведено полное описание технологического процесса — от поступления исходных материалов и комплектующих изделий на склад предприятия до выпуска готового изделия и передачи его отделу сбыта продукции.

Управление проектом технической подготовки производства включает следующие этапы:

- планирование разработки проекта;
- контроль за выполнением плана;
- корректировка плана и оперативное регулирование работ.

Исходными данными для планирования являются:

- объем и продолжительность общего плана технического развития предприятия;
- проектировочные нормы и нормативы для определения состава и объема проектных работ по всем этапам технической подготовки;
- объем финансирования.

Разрабатываются как общеотраслевые, так и специальные нормативы для проектов технической подготовки производства.

На основе нормативов, типовых этапов и перечня видов работ по каждому этапу составляется план-график технической подготовки производства, который последовательно устанавливает:

- этапы подготовки;
- исполнителей по этапам;

- сроки начала и окончания каждого этапа работ.

При отсутствии проектировочных нормативов используются аналогии по выполненным инженерно-техническим и пуско-наладочным работам сходного профиля. Введение стандартов позволяет систематизировать оформление конструкторской и технологической документации в соответствии с требованиями ЕСКД и ЕСТД и обеспечить единый подход для каждого предприятия к выбору и применению методов технологической подготовки производства в соответствии с Единой системой технологической подготовки производства (ЕСТПП).

Система разработки и постановки продукции на производство (СРПП) рассмотрена ниже.

9.4. СИСТЕМА ПОСТАНОВКИ ПРОДУКЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВО [3]

Система постановки продукции на производство — это система правил, определяющих порядок проектирования, производства, эффективного применения потребителем продукции. Госстандартом совместно с другими ведомствами разработана научно обоснованная система постановки продукции на производство. В ней определены организационно-технические принципы и порядок проведения работ по созданию высокоэффективной продукции. Система устанавливает порядок проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технических работ, патентных исследований, прогнозирования технического уровня и тенденций развития техники, способов консервации, укупорки, упаковки, транспортирования изделий, а также порядок постановки на производство продукции, изготавливаемой по лицензиям зарубежных фирм; регламентирует порядок снятия с производства продукции, не соответствующей современному уровню. И, что особенно важно, системой устанавливаются функции разработчика, заказчика (потребителя), изготовителя продукции.

Система разработки и постановки продукции на производство, как правило, предусматривает:

1. Разработку технического задания.
2. Разработку технической и нормативно-технической документации.
3. Изготовление и испытания образцов продукции.
4. Приемку результатов разработки.
5. Подготовку и освоение производства.

Отдельные из указанных этапов совмещают, изменяют и дополняют в зависимости от специфики продукции и организации производства.

Разработчик на основе исходных **требований заказчика** (потребителя), изложенных в техническом задании (ТЗ) на проектирование продукции, маркетинга, условий применения, тенденций развития и имеющегося научно-технического задела, проводит необходимые научно-исследовательские и опытно-технологические работы, включая патентные исследования, функционально-стоимостный анализ, моделирование, художественное конструирование и другие действия, необходимые для создания продукции. При этом разработчик руководствуется нормативно-техническими и другими документами, в которых установлены значения показателей, определяющих технический уровень продукции, требования конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках за счет взаимозаменяемости и совместимости составных частей и продукции в целом, безопасности, охраны здоровья и природы, снижения затрат на производство.

Заказчик (потребитель) обосновывает требования, предъявляемые к продукции, обеспечивает надлежащее ее применение, принимает участие в оценке технического уровня и качества продукции.

Техническое задание (ТЗ) разрабатывается на основе результатов выполненных НИР, ОКР, краткосрочного и долгосрочного прогнозирования, данных анализа отечественных и зарубежных комплексных и опережающих стандартов, достижений науки и техники. В ТЗ включаются прогнозируемые показатели качества продукции с отражением уровня стандартизации и унификации. Оно содержит технико-экономические требования к продукции, определяющие ее потребительские свойства и эффективность применения, перечень документов, требующих совместного рассмотрения, порядок сдачи и приемки результатов разработки. ТЗ может содержать требования к технологической подготовке производства, проведению экспертизы.

Основной целью экспертизы является определение соответствия разрабатываемой продукции ТЗ, в целом заданному техническому уровню продукции, а также стандартам. В процессе экспертизы проверяются: комплексность решения общей технической задачи; ее увязка с перспективой дальнейшего развития, создания и производства однотипных изделий; решение вопросов унификации и стандартизации; возможность сокращения номенклатуры и типоразмеров составных частей, уменьшения количества применяемых марок и ассортимента материалов; соответствие продукции требованиям безопасности и санитарно-гигиеническим нормам.

Изготовитель продукции проводит **технологическую подготовку**, обеспечивающую стабильное качество изделий, выпуск их в количестве, удовлетворяющем потребности народного хозяйства и населения.

Продукция серийного и массового производства подвергается **приемосдаточным и периодическим испытаниям**. Приемосдаточные

испытания проводит служба технического контроля качества (ОТК) предприятия-изготовителя, периодические испытания — предприятие-изготовитель или специализированная организация с участием представителей организации разработчика и основного потребителя.

Приемосдаточные испытания готовой продукции проводятся, как правило, приемочной комиссией, создаваемой изготовителем продукции. Если на предприятии-изготовителе имеются представители заказчика, то они проводят испытания в присутствии представителя изготовителя. Цель приемосдаточных испытаний — проверить соответствие параметров, которыми фактически обладает изделие, заданным параметрам в нормативно-технической документации и паспорте изделия.

Периодические испытания продукции (например, подъемно-транспортных средств) проводятся в объемах и сроки (периоды), установленные техническими условиями или другой нормативно-технической документацией. Их цель состоит в проверке соответствия параметров изделия нормативам в предусмотренных периодах времени (подтверждается стабильностью параметров).

Полнота и совершенство технологической подготовки производства подтверждаются *проведением квалификационных испытаний образцов первой промышленной партии*. Цель испытаний — подтвердить, что отклонения основных параметров продукции, обеспечиваемые технологией, не выходят за допустимые пределы, и недостатки, выявленные приемочной комиссией, устранены. При положительных результатах квалификационных испытаний освоение (постановка) продукции на производство считается завершенной, изготовленная продукция может поставяться заказчику (потребителю). В целях усиления конкурентоспособности на международном рынке продукция должна подвергаться сертификации. *Сертификация* является процедурой подтверждения соответствия продукции заданным требованиям и проводится третьей стороной.

Тема 10

ОСНОВЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

10.1. НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Нормирование труда — это определение необходимых затрат рабочего времени на выполнение конкретного объема работ в конкретных организационно-технических условиях. Оно является эффективным инструментом управления, при помощи которого осуществляются планирование, организация, руководство и контроль за имеющимися ресурсами — трудовыми, материальными и финансовыми. Это мощное средство повышения общей производительности труда на предприятии или в подразделении, не требующее значительных капитальных вложений.

Рабочее время — установленная законодательством продолжительность рабочего дня (рабочей недели), в течение которого рабочий выполняет порученную ему работу.

В соответствии с единой классификацией затрат рабочего времени все рабочее время делится на две части: время, связанное с выполнением задания (нормируемое время), и время потерь (ненормируемое время), т.е. все рабочее время делят на нормируемое и ненормируемое. **Нормируемое время** состоит из подготовительно-заключительного времени ($T_{пз}$), оперативного времени ($T_{оп}$), времени обслуживания рабочего места ($T_{ом}$), перерывов на отдых и личные надобности ($T_{лн}$), перерывов по организационно-техническим причинам ($T_{пт}$). В свою очередь, оперативное время ($T_{оп}$) состоит из основного (технологического) (T_0) и вспомогательного времени ($T_в$). Время обслуживания рабочего места также подразделяется на время организационного обслуживания ($T_{оо}$) и время технического обслуживания ($T_{то}$).

В общем виде величина нормы времени рассчитывается следующим образом:

$$N_{вр} = T_{из} + T_{оп} + T_{ом} + T_{отл} + T_{пт}.$$

Подготовительно-заключительное время (T) затрачивается рабочим на подготовку к выполнению заданной работы и на действия, связанные с ее окончанием (получение технической документации, ознакомление с технологическим процессом и чертежом, получение заготовок и необходимой оснастки и т.д.).

Подготовительно-заключительное время нормируется с помощью нормативов или специальных исследований методом фотографирования рабочего дня. Его состав и продолжительность непосредственно зависят от типа производства. Практически норма подготовительно-заключительного времени устанавливается либо на партию изделий, либо на рабочую смену.

Оперативное время ($T_{оп}$) используют непосредственно для выполнения заданной работы. Оно состоит из основного (технологического) и вспомогательного времени и в общем виде рассчитывается по формуле

$$T_{оп} = T_{ос} + T_{вс}.$$

Основное (технологическое) время ($T_{ос}$) — это время, затрачиваемое рабочим на изменение предмета труда (его формы, размеров, внешнего вида, физико-химических или механических свойств и т.д.), его состояния и положения в пространстве и повторяющееся при изготовлении каждой единицы продукции.

Нормирование и расчет основного времени производятся по соответствующим формулам в зависимости от видов станков.

К вспомогательному времени ($T_{вс}$) относится время, которое затрачивается на приемы рабочего, без которых невозможен ход основного (технологического) процесса: установка и снятие детали, управление станком, подвод и отвод инструмента, измерение обрабатываемого предмета и т.д. Вспомогательное время нормируется либо с помощью специальных нормативов, либо путем непосредственных хронометражных исследований.

В единичном производстве возможно применение укрупненных нормативов вспомогательного времени. В серийном и массовом производствах рекомендуется пользоваться дифференцированными нормами или материалами аналитических хронометражных исследований выполнения отдельных операций.

Время обслуживания рабочего места ($T_{ом}$) используется рабочим для ухода за своим рабочим местом и поддержания его в рабочем состоянии на протяжении смены и подразделяется на время организационного и технического обслуживания рабочего места. **Время организационного обслуживания** ($T_{оо}$) не связано с выполняемой работой и реализуется два раза в смену: в начале смены (осмотр и опробование оборудования, раскладка инструмента и других предметов постоянного использования) и в конце смены (уборка рабочего места, смазывание оборудования, передача рабочего места сменщику и т.д.).

Время технического обслуживания ($T_{то}$) связано с выполняемой операцией. К этому времени относится время, затрачиваемое на подналадку оборудования и приспособлений в процессе работы, смену затупившегося инструмента, уборку стружек и т.д.

На ряд трудовых функций, связанных с обслуживанием рабочего места, норма времени не устанавливается, если согласно распорядку дня, а также технологическому процессу они могут быть выполнены в перерыв или без остановки агрегата либо же обслуживание осуществляется специально выделенным рабочим.

Время обслуживания рабочего места, как правило, выражается в процентах от оперативного времени. Однако в условиях массового и крупносерийного производства время технического обслуживания рабочего места рассчитывается в процентах от основного времени, а время организационного обслуживания — в процентах от оперативного времени.

Время перерывов на отдых и личные надобности ($T_{отд.}$) состоит из времени перерывов на отдых и времени перерывов на личные надобности. Время перерывов на отдых включается в норму в соответствии с существующими нормативами в зависимости от действия факторов утомляемости. Время перерывов на личные надобности устанавливается обычно в размере 8—10 мин на смену (на стройплощадках — 15 мин) и во всех случаях включается в норму времени.

Время перерывов по организационно-техническим причинам ($T_{пт.}$) — это перерывы, связанные с ремонтом механизмов по графику, ожиданием обслуживания из-за совпадения занятости рабочего на одном станке с необходимостью обслуживать другие и т.д. Все затраты времени на хождение и поиски (материала, заготовок, инструмента, мастера, наладчика и т.п.) относятся к потерям на непроизводительную работу ($T_{нп.}$). К ним относят также затраты времени на изготовление продукции, забракованной не по вине рабочего. Все ожидания (работы, заготовок, инструмента, ремонта станка, мастера и т.п.) — это **потери по организационно-техническим причинам** ($T_{оп.}$).

Под **потерями рабочего времени по вине рабочего** (T) понимают перерывы в работе вследствие нарушения трудовой дисциплины и распорядка дня (опоздание на работу и после обеда, преждевременный уход на обед, посторонние разговоры и т.п.).

Все затраты рабочего времени определяются на принятую для расчета единицу работы (операцию и т.д.) и состоят из двух основных частей: подготовительно-заключительного и штучного времени. Укрупненно норму времени можно представить следующим образом:

$$H_{вр} = T_{из} + T_{шт.},$$

где $T_{шт.}$ — штучное время.

В свою очередь, исходя из формулы величины нормы времени норма штучного времени определяется по формуле

$$T_{шт} = T_{оп} + T_{ом} + T_{отд.} + T_{пт.}$$

Норма штучного времени — это время, затрачиваемое на выполнение определенной операции. Она рассчитывается для единичного, серийного и массового производства и в условиях массового производства совпадает с нормой времени:

$$H_{\text{шт}} \approx T_{\text{шт}} = T_{\text{оп}} + T_{\text{ом}} + T_{\text{отл}} + T_{\text{нт}},$$

$$\begin{array}{c} \swarrow \quad \searrow \\ T_{\text{о}} \quad T_{\text{в}} \quad T_{\text{от}} \quad T_{\text{тс}} \end{array}$$

В условиях массового и серийного производства необходимо учитывать затраты на подготовительно-заключительные операции. В этом случае для подетальной калькуляции определяется штучное калькуляционное время ($T_{\text{шт.к}}$):

$$T_{\text{шт.к}} = T_{\text{шт}} + T_{\text{пз}}/n,$$

где n — количество деталей в партии.

В этом случае затраты времени на обработку всей партии деталей ($T_{\text{п}}$) определяются по следующей формуле

$$T_{\text{п}} = T_{\text{шт}} \times n + T_{\text{пз}} \text{ или } T_{\text{п}} = T_{\text{шт.к}} \times n.$$

10.2. МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Методы изучения затрат рабочего времени — это способы получения информации об использовании фонда рабочего времени, рациональности выполнения производственной операции с целью повышения производительности труда. Данные способы позволяют получить информацию, необходимую для решения задач по проектированию организации труда и его нормирования.

Выбор конкретного метода изучения затрат рабочего времени зависит от содержания производственного процесса (механический или физико-химический), степени механизации труда рабочего, типа производства, формы организации труда на рабочем месте (индивидуальная, бригадная, многостаночная), периодичности повторения и длительности цикла производственного процесса (циклические, периодические и непрерывные процессы).

К основным видам изучения затрат рабочего времени относятся хронометраж, фотография рабочего времени и фотохронометраж.

Хронометраж изучает операции путем наблюдения и измерения затрат рабочего времени на выполнение отдельных элементов, повторяющихся при изготовлении каждой единицы продукции. Он проводится с целью определения норм времени на отдельные операции, разработки нормативов времени, выявления и изучения новых приемов и методов работы, причин невыполнения установленных норм.

По объектам наблюдения хронометраж подразделяется на *индивидуальный, бригадный и хронометраж: многостаночника*.

Проведение хронометража включает следующие этапы: подготовка к хронометражным наблюдениям, непосредственно хронометраж, обработка и анализ данных наблюдений и разработка мероприятий по устранению выявленных потерь.

При подготовке к хронометражным наблюдениям необходимо:

1. Ознакомиться с организационно-техническими условиями производства, обратив особое внимание на факторы, определяющие уровень производительности труда рабочего при выполнении данной операции.

2. Разделить операцию на элементы и установить фиксажные точки — резко выраженные по звуковому или зрительному восприятию моменты начала и окончания элементов операций.

3. Разъяснить рабочему цели и задачи проводимого хронометража.

Собственно хронометраж — это наблюдение и замеры продолжительности выполнения отдельных элементов операции.

В зависимости от целей хронометраж может быть осуществлен методом отдельных отсчетов или по текущему времени. Результаты наблюдений заносятся на специальный бланк (хронокарту).

При хронометраже методом отдельных отсчетов в процессе наблюдения получается ряд значений показателя продолжительности выполнения данного элемента операции, т.е. хроноряд. Для получения хронорядов при хронометраже по текущему времени необходимо из каждого последующего текущего времени вычесть смежное с ним предыдущее время.

Обработка и анализ хронометражных наблюдений состоят:

1. В исключении из хронорядов ошибочных замеров, которые были отмечены наблюдателями.

2. В проверке качества хронорядов путем вычисления коэффициента устойчивости и необходимого числа наблюдений.

3. В расчете средней величины продолжительности выполнения каждого элемента операции при условии устойчивости хронорядов.

Фактический коэффициент устойчивости хроноряда ($K_{уст.ф}$) рассчитывается по формуле

$$K_{уст.ф} = T_{max'} / T_{min'}$$

где T_{max} — максимальная, T_{min} — минимальная продолжительность выполнения данного элемента операции.

Хроноряд считается устойчивым при условии, что $K_{уст.ф}^{т.н.} = K_{уст.н.} >$ где $K_{уст.н.}$ — нормативный коэффициент устойчивости.

По методике. НИИ труда максимально допустимые величины коэффициента устойчивости хронорядов зависят от продолжительности изучаемого элемента операции при машинной, машинно-ручной и ручной работе.

Средняя (нормативная) продолжительность выполнения каждого элемента операции (x), выводимая из устойчивого хроноряда, определяется по формуле

$$x = \Sigma x / n,$$

где Σx — сумма всех величин продолжительности выполнения элементов для данного устойчивого хроноряда;

n — число качественных наблюдений, принятых после исключения из хроноряда ошибочных замеров.

По методике **НИИ** труда допустимая точность хронометражных наблюдений зависит от типа производства и устанавливается в следующих пределах: массовое производство — 3—5%; крупносерийное — 5—8; серийное — 8—10; мелкосерийное и единичное — 10-20%.

Точность хронометража зависит от числа наблюдений. Необходимое число наблюдений элементов операции в зависимости от ее длительности и характера работы определяется по методике **НИИ** труда.

Анализ данных хронометража заканчивается разработкой предложений по изменению содержания и структуры выполняемой операции и обобщением материалов хронометражных исследований для установления норм времени или расчетных величин продолжительности выполнения повторяющихся элементов работы (нормативов времени).

Фотография рабочего дня (ФРД) изучает и фиксирует все затраты рабочего времени, которые возникают на рабочем месте в течение смены или части смены.

Существует два вида фотографирования рабочего дня: выполняемое самим исполнителем работ (самофотографирование) или нормировщиком, мастером или технологом. Фотографирование рабочего дня одинаково применимо как к рабочим, так и к служащим, руководителям и специалистам и имеет несколько разновидностей: индивидуальное, бригадное, групповое, маршрутное, фотографирование рабочего дня многостаночников.

Индивидуальное фотографирование рабочего дня применяется в тех случаях, когда необходимо изучить затраты рабочего времени одного конкретного исполнителя работ. То же самое назначение имеет фотографирование рабочего дня многостаночника, которое используется также для получения данных, позволяющих рассчитать норму обслуживания оборудования одним рабочим при рациональной его загрузке и бесперебойной работе машин, обслуживаемых им.

Маршрутное фотографирование служит для изучения затрат рабочего времени группы исполнителей, объединенных выполняемой работой, но расположенных на разных производственных участках, путем их обхода или для изучения затрат времени рабочих и механизмов, находящихся в движении.

Наиболее широко на предприятиях распространено *групповое и бригадное фотографирование рабочего дня*. Оно позволяет изучать использование рабочего времени исполнителями, объединенными в производственные бригады или работающими на одном участке производственной площади.

Фотографирование рабочего дня состоит из четырех частей: подготовки к наблюдению, непосредственного наблюдения, обработки и анализа данных наблюдений, разработки мероприятий по устранению потерь рабочего времени.

Подготовка к наблюдению заключается в подробном описании самой работы, применяемого оборудования, материалов, организации рабочего места, а также сборе сведений о рабочем как исполнителе работы (стаж, квалификация, средний процент выполнения норм и т.п.). Непосредственные наблюдения состоят в фиксации того, что происходит на рабочем месте или группе рабочих мест, и в измерении соответствующих затрат рабочего времени. В процессе фотографирования рабочего дня результаты наблюдений заносятся в специальную фотокарту в виде текста, индекса или линии на графике.

При самофотографировании процесс наблюдения состоит в том, что исполнитель работ сам записывает в специальную карточку размеры потерь рабочего времени с указанием причин, их вызвавших.

При обработке и анализе данных наблюдений определяется продолжительность каждого вида затрат времени путем вычитания из значения текущего времени по данному виду затрат предыдущего. Сумма всех значений затрат времени должна быть равна продолжительности наблюдения.

После определения продолжительности каждого вида затрат времени им дается буквенное обозначение. Затем составляется сводка одноименных затрат времени, а на основании сводки — фактический баланс рабочего времени дня (смены).

Для расчета нормативного баланса рабочего времени" дня используются нормативы времени на подготовительно-заключительные операции, обслуживание рабочего места, отдых и личные надобности, утвержденные для данного вида работ. Затем определяется нормативное оперативное время ($ОП_{\text{н}}$) и составляется нормативный баланс рабочего времени дня (смены).

Фактический и нормативный балансы рабочего времени позволяют делать определенные выводы о фактическом использовании рабочего дня и возможности увеличения производительности труда за счет выявленных потерь.

Максимально возможное повышение производительности труда при устранении всех потерь и лишних затрат рабочего времени ($П_{\text{пт}}$) рассчитывается по формуле

$$П_{\text{пт}} = [(ОП_{\text{н}} - ОП_{\text{ф}}) / ОП_{\text{ф}}] \times 100\%,$$

где $ОП_n$ — нормативное оперативное время;
 $ОП.$ — фактическое оперативное время.

На основе полученной информации разрабатываются конкретные организационно-технические мероприятия, направленные на устранение причин, вызывающих потери и необоснованные затраты рабочего времени.

Для изучения использования рабочего времени и его потерь широко применяется фотография методом моментных наблюдений.

Метод моментных наблюдений — это статистический способ получения средних данных о фактической загруженности рабочих и оборудования; он используется для изучения затрат рабочего времени и степени использования оборудования по времени его работы. При помощи моментных наблюдений изучаются также потери рабочего времени служащими, руководителями и специалистами. Моментные наблюдения осуществляются в процессе обхода. Наблюдатель, следуя по определенному маршруту, фиксирует в наблюдательном листе в виде точки, линии или индекса то, что происходит на данном рабочем месте в момент его посещения.

При проведении моментных наблюдений большое значение имеет их объем, т.е. число человеко-моментов, которое необходимо зафиксировать. Для определения необходимого объема наблюдений рекомендуются формулы, выведенные на основе математической статистики.

Еще одним методом изучения затрат рабочего времени является **фотохронометраж** — комбинированное изучение операций, когда одновременно в одном измерении проводятся и фотография рабочего дня, и хронометраж.

10.3. МЕТОДЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

Нормирование труда является необходимым условием и важнейшим средством организации труда и производства. При этом следует различать понятия «нормы» и «нормативы для нормирования труда».

Норма — это количественный размер максимально допустимого расхода элементов производственного процесса или минимально необходимого результата использования этих ресурсов.

Нормативы для нормирования труда — это исходные величины, используемые для расчета продолжительности выполнения отдельных элементов работы при конкретных организационно-технических условиях производства.

Так, нормативы времени устанавливают необходимые затраты времени на выполнение отдельных элементов технологического и трудового процессов. Объектами разработки нормативов времени являются элементы трудового и технологического процессов, а также виды (категории) затрат рабочего времени.

Под **методом нормирования труда** понимается способ исследования и проектирования трудового процесса для установления норм затрат труда.

Различают два основных вида методов нормирования затрат рабочего времени: суммарные и аналитические.

- **Суммарные методы**, к которым относятся опытный, опытно-статистический методы и метод сравнения, предполагают установление норм времени на операцию в целом (суммарно), а не на ее составные элементы. Трудовой процесс, как правило, не анализируется, рациональность выполнения приемов и затраты времени на их выполнение не изучаются. Определение нормы основано на использовании данных оперативного и статистического учета фактических затрат рабочего времени и опыта нормировщиков. При использовании этого метода нормы труда устанавливаются следующими способами: 1) при опытном (экспертном) методе нормы определяются на основе опыта нормировщика (мастера, технолога, начальника цеха), когда отсутствуют сведения о фактических затратах на подобную работу в прошлом; 2) при опытно-статистическом методе нормы устанавливаются на основе статистических данных (по первичной документации, отчетам, записям) о средних фактических затратах труда на эту же работу в прошлые периоды; 3) при методе сравнения (аналогии) производится сравнение работы, подлежащей нормированию, с аналогичной работой, выполнявшейся ранее, на которую нормы времени были определены.

Суммарные методы не позволяют устанавливать обоснованные нормы. Тем не менее в определенных условиях данные методы имеют право на существование. В случае, когда затраты на проведение нормировочных работ при помощи аналитических методов превосходят эффект от точности расчета норм, опытно-статистическое нормирование бывает более эффективным.

Аналитические методы, к которым относятся исследовательский, расчетный и математико-статистические методы, предполагают анализ конкретного трудового процесса, разделение его на элементы, проектирование рациональных режимов работы оборудования и приемов труда рабочих, определение норм по элементам трудового процесса с учетом специфики конкретных рабочих мест и производственных подразделений, установление нормы на операцию.

При **исследовательском методе** норма труда определяется на основе исследования затрат рабочего времени, необходимых для выполнения трудовой операции, путем проведения хронометражных наблюдений. Для исследования затрат рабочего времени необходимо:

- перед проведением хронометражных наблюдений устранить все недостатки в организации рабочего места;

- разделить нормируемую трудовую операцию на элементы — приемы и трудовые движения — и определить фиксажные точки;
- установить рациональный состав и последовательность выполнения элементов трудовой операции;
- определить продолжительность запроектированных элементов операции с помощью хронометража;
- рассчитать нормы труда на каждый элемент операции и на всю операцию в целом и произвести экспериментальную проверку запроектированной операции.

Степень разделения трудовой операции зависит от степени точности устанавливаемой нормы. В массовых типах производств, где требуется наибольшая точность в расчетах норм, трудовые операции разделяются на трудовые действия и движения.

При **расчетном методе** установление трудовых норм производится на основе заранее разработанных нормативов времени и нормативов режимов работы оборудования. При этом способе трудовая операция разделяется на элементы — приемы и трудовые движения, затем устанавливаются рациональное содержание элементов операции и последовательность их выполнения и проектируется состав и структура операции в целом. Нормы времени на элементы операции или на всю операцию в целом определяются на основе нормативов времени или рассчитываются по нормативам режимов работы оборудования. Расчет может производиться как по нормативам времени (микроэлементным, дифференцированным, укрупненным), так и по расчетным формулам, устанавливающим зависимость времени выполнения отдельных элементов операции или всей операции в целом от влияющих на время выполнения факторов. Расчетный метод установления норм имеет в ряде случаев преимущества по сравнению с исследовательским способом, ибо позволяет определять нормы с заданной степенью точности, при этом трудоемкость расчета значительно ниже, так как не требуется проведения хронометражных наблюдений.

Расчетный метод дает возможность вычислить нормы времени до запуска изделия в производство, исходя из них оценить проектируемую организацию производства и труда, определить численность и структуру кадров.

Математико-статистический метод предполагает установление статистических зависимостей норм времени от факторов, влияющих на трудоемкость нормируемых работ. Использование данного метода требует наличия вычислительной техники, соответствующего программного обеспечения, должной подготовки и уровня квалификации нормировщика. При соблюдении этих требований применение метода является весьма эффективным.

Микроэлементное нормирование — это нормирование труда при помощи заранее разработанных микроэлементов трудового процесса, оно является очень перспективным направлением.

Сущность микроэлементного нормирования сводится к тому, что самые сложные и многообразные по характеру трудовые действия являются комбинациями простых или первичных элементов, таких, например, как «переместить», «взять», «вернуть» и т.д., которые названы микроэлементами.

Микроэлементы состоят из одного или нескольких движений, выполняемых непрерывно. Например, микроэлемент «переместить» состоит из одного движения, микроэлемент «взять» состоит из нескольких мелких движений пальцев.

Под, микроэлементом понимается такой элемент трудового процесса, который дальше расчленять нецелесообразно. Для практической реализации данного способа используются микроэлементные нормативы, которые представляют собой величины времени, полученные в результате статистической обработки видео- и киносъемки трудового процесса. На основе этих нормативов определяется наиболее вероятное время, необходимое для выполнения микроэлемента для большинства исполнителей. Микроэлементное нормирование позволяет отказаться от секундомера и необходимости учета темпа работы, так как значения времени выполнения микроэлемента уже учитывают его.

В отечественной практике разработана **базовая система микроэлементов** (БСМ). Однако в силу целого ряда обстоятельств данная система не получила широкого распространения.

В зарубежной практике получили применение различные системы микроэлементных нормативов, в настоящее время их более двухсот. Среди них можно выделить системы *MTM—1, 2, 3, 4, 5, Y; Work-factor; MODAPTS; UAS; MTA; AMT; MOST; MICRO; MACRO.*

Применение микроэлементных нормативов времени предполагает наличие соответствующей вычислительной техники, программного обеспечения, квалифицированных специалистов.

Тема 11

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

11.1. ИНВЕСТИЦИИ. СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) . ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Инвестиции (от англ. *investments*) означают «капитальные вложения», однако в настоящее время этот термин трактуют более широко. **Инвестиции** — это вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала. Различают реальные (или капитальные) и финансовые (портфельные) инвестиции. **Реальные инвестиции** — это вложения средств в физический капитал предприятий, например, в создание новых основных фондов, реконструкцию старых фондов или их техническое перевооружение. **Финансовые инвестиции** — это вложения в покупку акций, ценных бумаг и использование иных финансовых инструментов с целью увеличения финансового капитала инвестора.

Другой разновидностью финансовых инвестиций является покупка недвижимости (земельных участков), имущественных прав, лицензий, патентов, товарных знаков, других форм нематериальных активов с целью их перепродажи, сдачи в аренду и иного использования, приводящего к увеличению (сохранению) в течение определенного промежутка времени первоначально вложенного (инвестированного) капитала.

В ряде экономических теорий собственно инвестициями считаются только инвестиции в создание реального капитала, в отличие от финансовых инвестиций.

Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает следующие этапы:

- планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее в себе организующее начало всего инвестиционного процесса. Сущность инвестиционного планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе детализации инвестиционных операций;
- реализация инвестиционного проекта, включающая образование управленческой структуры проекта и функционально-целевое распределение обязанностей участников проекта,

собственно инвестирование (осуществление производства, сбыта, финансирования);

- текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса на всех его стадиях — от первоначального инвестирования до ликвидации;
- оценка и анализ качества исполнения проекта и его соответствия поставленным целям.

Источниками финансовых средств для инвестиций могут быть собственные (внутренние) и привлекаемые извне (от внешних инвесторов). Собственные источники инвестиций формируются за счет амортизационных отчислений по действующему основному капиталу, отчислений от прибыли на инвестиционные потребности и других источников.

Внешние источники инвестирования формируются в основном за счет заемных средств (кредитов) банков, внебюджетных фондов инвестиционной поддержки, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и пенсионных фондов.

Особым видом внешних инвестиций являются средства, привлекаемые предприятием для инвестиций за счет эмиссии собственных акций, бондов и иных ценных бумаг и их размещения на соответствующих рынках, а также приращение акционерного капитала, образующееся за счет роста котировочной стоимости акций предприятия.

Основополагающим для осуществления инвестиционной деятельности в России является Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и другие нормативные акты и законы Российской Федерации.

Основные направления *инвестиционной политики* предприятия таковы:

1. *Инвестиции, направляемые на повышение эффективности деятельности предприятия.* Целью этих инвестиций является создание условий для снижения затрат предприятия за счет замены устаревшего оборудования, переобучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства и сбыта.

2. *Инвестиции в расширение производства.* Цель подобных инвестиций состоит в расширении объемов выпуска товаров и услуг для сформировавшихся рынков в рамках существующих производств.

3. *Инвестиции в создание новых производств.* Подобные инвестиции предназначены для создания совершенно новых мощностей и освоения новых технологий для выпуска товаров и услуг, ранее данным предприятием не производившихся.

4. *Инвестиции для удовлетворения требований государственных органов управления* (новых экологических норм или стандартов безопасности).

С точки зрения экономической конъюнктуры возможны два типа инвестиционной стратегии предприятия (фирмы):

пассивные инвестиции, т.е. такие, которые обеспечивают по крайней мере сохранение величины показателей экономической рентабельности данного предприятия;

активные инвестиции, которые обеспечивают повышение конкурентоспособности предприятия и прибыльность ее операций по сравнению с уже достигнутыми уровнями. Как правило, это происходит за счет внедрения новых технологий, организации выпуска конкурентоспособной продукции, завоевания новых рынков сбыта и поглощения конкурирующих фирм.

Инвестиционный проект — планируемая и осуществляемая система мероприятий по вложению капитала в создаваемые или модернизируемые материальные объекты, технологические процессы, а также в иные виды предпринимательской деятельности с целью ее сохранения и расширения.

С позиций администрации (управленческого персонала) предприятия или фирмы инвестиционные проекты могут классифицироваться по типу факторов, определяющих их характерные особенности (признаки), и по ряду относительных признаков:

1. По величине привлекаемых инвестиционных средств (крупные, средние, или типичные, мелкие).

2. По длительности исполнения (краткосрочные, среднесрочные, длительные).

3. По интенсивности вложений средств (например, крупные инвестиции на короткий период окупаемости, этапно-прерывистый период и т.п.).

4. По типу комплементарности при наличии групповых отношений между проектами (независимые инвестиционные проекты, взаимозависимые и взаимообусловленные, дополнительные, альтернативные).

5. По типу эффекта (сокращенные затраты, наличие социального эффекта, повышение конкурентоспособности и т.п.).

6. По способам финансово-денежных расчетов с инвесторами.

Различают малые инвестиционные проекты, краткосрочные, Монопроекты, мультипроекты, мегапроекты и международные проекты.

Малые инвестиционные проекты не велики по масштабам, ограничены по объемам инвестиций и допускают ряд упрощений в процедурах проектирования и реализации.

Монопроекты имеют четко очерченные ресурсные, временные и другие рамки.

Мультипроекты как самостоятельная разновидность инвестиционных проектов выделяются в тех случаях, когда несколько взаимосвязанных проектов выполняются по единому замыслу.

Международные проекты, как правило, отличаются значительной сложностью и стоимостью, основаны на взаимодополняющих отношениях и возможностях партнеров, например, совместные предприятия, объединяющие двух или более участников для достижения коммерческих целей при совместном контроле.

Мегапроекты — это целевые программы, содержащие большое количество взаимосвязанных проектов, объединенных общей целью, выделенными ресурсами и сроками исполнения. Примером отраслевых мегапроектов могут быть проекты, реализуемые топливно-энергетическими комплексами (освоение новых нефтегазоносных районов, строительство систем магистральных трубопроводов).

Инвестиционные проекты также различаются по степени риска. Представим зависимость между типом инвестиций и уровнем риска в виде схемы (рис. 11.1).

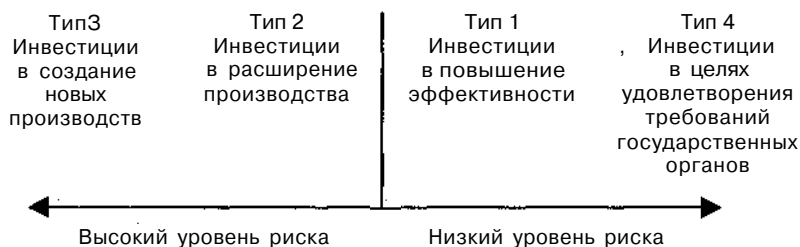


Рис. 11.1. Связь между ТИПОМ инвестиций и уровнем риска

11.2. ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ

Для оценки коммерческой эффективности проекта используются следующие показатели:

- чистый доход (ЧД);
- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- индекс доходности (ИД);
- внутренняя норма доходности (ВНД).

Чистый доход предприятия от реализации инвестиционного проекта представляет собой разницу между поступлениями (притоком средств) и выплатами (оттоком средств) предприятия в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу планирования.

Выплаты предприятия делятся на капитальные (единовременные) затраты и текущие затраты. К **капитальным затратам** отно-

сятся расходы, которые направлены на создание производственных мощностей и разработку продукции. Капитальные затраты носят единовременный характер и производятся, как правило, на начальном этапе реализации проекта, который принято считать нулевым этапом. Пример отражения капитальных затрат представлен в гр. 2 табл. 11.1.

Текущие затраты — это расходы на приобретение сырья, материалов и комплектующих, оплату труда работников предприятия, другие виды затрат, относимые на себестоимость продукции. Текущие затраты осуществляются в течение всего времени жизни проекта. Пример текущих затрат по проекту представлен в гр. 3 табл. 11.1.

Поступления — это результат деятельности предприятия в процессе осуществления проекта в виде выручки от реализации произведенной продукции (представлена в гр. 4 табл. 11.1).

Разница между результатами деятельности предприятия и его текущими затратами составляет доход от текущей деятельности предприятия (представлен в гр. 5 табл. 11.1), рассчитывается как разность показателей, приведенных в гр. 4 и 3 табл. 11.1.

Для оценки величины **реального дохода**, полученного предприятием за период реализации проекта (его жизненный цикл), необходимо уменьшить суммарный текущий доход предприятия на величину капитальных затрат, т.е. «очистить» результаты деятельности предприятия от всех затрат, связанных с их достижением. Полученная разность и представляет собой **чистый доход** от реализации проекта (представлен в гр. 6 табл. 11.1; рассчитывается как разность между данными гр. 4 и данными гр. 3 и 2).

Использование в практике оценки инвестиционных проектов величины **чистого дисконтированного дохода** как производного от рассмотренного выше показателя чистого дохода вызвано очевидной неравноценностью для инвестора сегодняшних и будущих доходов. Иными словами, доходы инвестора, полученные в результате реализации проекта, подлежат корректировке на величину упущенной выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала.

Для того чтобы отразить уменьшение абсолютной величины чистого дохода от реализации проекта в результате снижения «ценности» денег с течением времени, используют коэффициент дисконтирования (α), который рассчитывается по формуле

$$\alpha = \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где E — норма дисконтирования (ставка дисконта) в размере 25%;

t — порядковый номер временного интервала получения дохода.

Таблица 11.1

Определение чистого дохода от инвестиционного проекта

Номер временного интервала	Капитальные вложения в проект, тыс. руб.	Текущие затраты, осуществляемые в данном временном интервале, тыс. руб.	Результаты, достигаемые в данном временном интервале (поступления), тыс. руб.	Доход от текущей деятельности предприятия на данном этапе, тыс. руб.	Чистый доход от проекта на данном этапе реализации проекта, тыс. руб.
1	2	3	4	$5=4-3$	$6=4-(3+2)$
0	120			0	-120
1		100	130	30	30
2		110	150	40	40
3		110	150	40	40
4		110	150	40	40
ИТОГО	120	430	580	150	30

Принятый способ расчета коэффициента дисконтирования исходит из того, что наибольшей «ценностью» денежные средства обладают в настоящий момент. Чем больше отнесен в будущее срок возврата вложенных денежных средств от момента их инвестирования в проект (настоящего момента), тем ниже «ценность» денежных средств. Значения коэффициента дисконтирования для заданного интервала (периода) реализации проекта определяются выбранным значением нормы дисконтирования.

Норма дисконтирования (ставка дисконта) рассматривается в общем случае как норма прибыли на вложенный капитал, т.е. как процент прибыли, который инвестор или предприятие хочет получить в результате реализации проекта.

Если норма дисконтирования отражает интересы предприятия — инициатора проекта, она принимается на уровне средней нормы прибыли для данного предприятия. При учете интересов другого предприятия, вложившего деньги в проект, норма дисконтирования рассматривается на уровне ставки банковского депозита; для банков, предоставивших кредит для реализации проекта, — на уровне ставки межбанковского процента и т.д.

Для получения величины чистого дохода предприятия с учетом будущего снижения «ценности» денег (чистого дисконтированного дохода) необходимо определить **дисконтированные капитальные вложения** (рассчитываются путем умножения капитальных вложений в проект, представленных в гр. 2 табл. 11.1, на коэффициент дисконтирования, приведенный в гр. 2 табл. 11.2; результат вычислений записывается в гр. 3 табл. 11.2), **дисконтированные текущие затраты предприятия** (определяются аналогично дисконтированным капитальным вложениям, записываются в гр. 4 табл. 11.2) и **дисконтированные поступления** (гр. 5 табл. 11.2).

В результате вычитания из дисконтированных поступлений сумм дисконтированных текущих затрат и дисконтированных капитальных вложений получаем чистый дисконтированный доход от проекта (гр. 6 табл. 11.2).

В формализованном виде расчет **чистого дисконтированного дохода** (ЧДД) можно представить в виде:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \alpha_t - \sum_{t=1}^T K_t \alpha_t,$$

где R_t — поступления от реализации проекта;
 Z_t — текущие затраты на реализацию проекта;
 α_t — коэффициент дисконтирования;
 K_t — капитальные вложения в проект;
 t — номер временного интервала реализации проекта;
 T — срок реализации проекта (во временных интервалах).

Критерий эффективности инвестиционного проекта выражается следующим образом: ЧДД > 0. Положительное значение чистого дисконтированного дохода говорит о том, что проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме. Отрицательная величина чистого дисконтированного дохода (как в примере, представленном в табл. 11.2) свидетельствует о неэффективности проекта (т.е. при заданной норме прибыли проект приносит убытки предприятию и/или его инвесторам).

Индекс доходности (ИД) проекта позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него. Он рассчитывается по формуле

$$\text{ИД} = \frac{\sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \alpha_t}{\sum_{t=1}^T K_t \alpha_t}.$$

В нашем примере

$$\text{ИД} = (338,3 - 251,82)/120 = 86,48/120 = 0,72.$$

Таблица 11.2

Определение чистого дисконтированного дохода
(при норме дисконтирования 25%)

Номер временного интервала	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные капитальные вложения	Дисконтированные текущие затраты	Дисконтированные поступления	Чистый дисконтированный доход
1	2	3=2x2	4=3x2	5=4x2	6=5-(3+4)
0	1	120		0	-120,00
1	0,8		80,00	104,00	24,00
2	0,64		70,40	96,00	25,60
3	0,512		56,32	76,80	20,48
4	0,41		45,10	61,50	16,40
ИТОГО		120	251,82	33,83	-33,52

Эффективным считается проект, индекс доходности которого выше 1, т.е. сумма дисконтированных текущих доходов (поступлений) по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений. Рассматриваемый нами проект неэффективен, поскольку индекс доходности меньше 1 и составляет 0,72.

Внутренняя норма доходности — это та норма (ставка) дисконта, при которой величина доходов от текущей деятельности предприятия в процессе реализации равна приведенным (дисконтированным) капитальным вложениям.

Внутренняя норма доходности (ВНД) определяется, исходя из решения следующего уравнения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{(R_t - Z_t)}{(1 - E_{\text{вн}})^t} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 - E_{\text{вн}})^t},$$

где $E_{\text{вн}}$ — внутренняя норма доходности проекта, которую необходимо определить.

Внутренняя норма доходности характеризует максимальную отдачу, которую можно получить от проекта, т.е. ту норму прибыли на вложенный капитал, при которой чистый дисконтированный доход по проекту равен нулю. При этом внутренняя норма доходности представляет собой предельно допустимую стоимость денежных средств (величину процентной ставки по кредиту, размер дивидендов по эмитируемым акциям и т.д.), которые могут привлекаться для финансирования проекта.

Практически вычисление величины ВНД производится методом последовательных приближений с помощью программных средств типа электронных таблиц. Для иллюстрации подсчета ВНД методом последовательных приближений (табл. 11.3) воспользуемся данными, приведенными в табл. 11.1 и 11.2.

Таблица 11.3

Пример расчета внутренней нормы доходности

Номер шага	Норма дисконта Е, %	Значение чистого дисконтированного дохода, тыс.руб.
1	25	-33,52
	5	12,31
Следовательно, ВНД находится между 5 и 25%		
2	10	-2,30
Следовательно, ВНД находится между 5 и 10%		
3	9,15	0,00
Следовательно, ВНД равен 9,15%		

Срок окупаемости инвестиций ($T_{ок}$) представляет собой минимальный временной промежуток, измеряемый в месяцах, кварталах или годах, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, покрываются суммарными результатами от его осуществления. Рекомендуется определять срок окупаемости $T_{ок}$ с использованием дисконтирования.

Наряду с вышеизложенными показателями возможно использование и ряда других: точки безубыточности, нормы прибыли, капиталотдачи, интегральной эффективности затрат и др. Применение этих показателей зависит от конкретного проекта и поставленных целей.

Ни один из перечисленных показателей не является достаточным для принятия решения об эффективности инвестиционного проекта. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех перечисленных показателей в совокупности, а также интересов всех участников инвестиционного проекта. Немаловажное значение в принятии этого решения должна играть структура и распределение капитала во времени.

Тема 12

ОСНОВНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

12.1. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, УЧЕТ И ОЦЕНКА

Основные фонды — это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Согласно системе бухгалтерского учета к основным фондам относятся средства труда со сроком службы более 12 месяцев и стоимостью (на дату приобретения), превышающей 100-кратный размер минимальной величины месячной оплаты труда за единицу. Основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

К основным производственным фондам относятся те основные фонды, которые участвуют в производственном процессе непосредственно (станки, оборудование и т.п.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения и т.п.).

Основные непроизводственные фонды — это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т.п.).

Основные фонды еще называют *внеоборотными*, или *низкооборотными*, *активами*, а также иммобилизованными фондами; в стоимостной оценке они составляют значительную часть уставного капитала предприятия.

Типичный состав основных производственных фондов производственных предприятий таков: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, приборы, устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные фонды.

Различают *активную* и *пассивную* части основных фондов. Те фонды (машины, оборудование и т.п.), которые принимают непосредственное участие в производственном процессе, относят к активной части основных фондов. Другие (здания, сооружения), которые обеспечивают нормальное функционирование производственного процесса, относят к пассивной части основных фондов.

Учет и оценка основных фондов осуществляются в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета основных фондов необходима для определения их технического состояния, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей.

Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на стоимость готовой продукции, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям:

1. *Первоначальная стоимость* основных фондов включает стоимость приобретения оборудования (постройки, здания), транспортные расходы по доставке и стоимость монтажа. По первоначальной стоимости фонды принимаются на учет, определяется их амортизация и другие показатели.

2. *Восстановительная стоимость* — это затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях. Она устанавливается, как правило, во время переоценки основных фондов.

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

4. *Ликвидационная стоимость* — стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов.

Переоценка основных фондов — это определение реальной стоимости основных фондов (основных средств) организаций на современном этапе становления рыночной экономики и создания предпосылок для нормализации инвестиционных процессов в стране. Переоценка позволяет получить объективные данные об основных фондах, их общем объеме, отраслевой структуре, территориальном разделении и техническом состоянии.

Переоценка имущества, переданного в лизинг, осуществляется юридическим лицом, на балансе которого учитывается это имущество. Стоимость земельных участков и объектов природопользования переоценке не подлежит.

Для определения полной восстановительной стоимости основных фондов используются два метода: индексный и метод прямой оценки. **Индексный метод** предусматривает индексацию балансовой стоимости отдельных объектов с применением индексов изменения стоимости основных средств, дифференцированных по типам зданий и сооружений, видам машин и оборудования, транспортных средств и других основных средств, по регионам, периодам изготовления, приобретения. За базу принимается полная балансовая стоимость отдельных объектов основных средств, которая

определяется по результатам их инвентаризации по состоянию на 1 января соответствующего года.

Метод прямой оценки восстановительной стоимости основных фондов является более точным и позволяет устранить все погрешности, накопившиеся в результате ранее применявшихся переоценок с помощью среднегрупповых индексов. Восстановительная стоимость основных средств при данном методе определяется путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, сложившимся на 1 января соответствующего года.

- При переоценке оборудования, предназначенного к установке, и незавершенных объектов методом прямого пересчета дополнительно учитывается их физическое и моральное устаревание.

4

12.2. ИЗНОС И АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, ИХ ВИДЫ. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Износ основных фондов определяется и учитывается по зданиям и сооружениям, передаточным устройствам, машинам и оборудованию, транспортным средствам, производственному и хозяйственному инвентарю, рабочему скоту, многолетним насаждениям, достигшим эксплуатационного возраста, нематериальным активам.

Износ основных средств определяется за полный календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они приобретены или построены) в соответствии с установленными нормами.

Начисление износа не производится свыше 100% стоимости основных средств. Начисленный износ в размере 100% стоимости на объекты (предметы), которые годны для дальнейшей эксплуатации, не может служить основанием для списания их по причине полного износа.

Различают два вида износа — физический и моральный.

Физический износ — это изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом отношении физический износ представляет собой утрату первоначальной потребительской стоимости вследствие снашивания, ветхости и устаревания.

Для определения физического износа основных фондов применяют два метода расчета. Первый основан на сопоставимости физических и нормативных сроков службы или объемов работ. Второй — на данных о техническом состоянии средств труда, устанавливаемых в процессе обследования.

Коэффициент физического износа (И) по объему работ можно установить лишь по тем объектам, которые обладают определенной производительностью (машины, станки). Этот коэффициент можно определить по формуле

$$И = (T_{\phi} \times P_{\phi}) / (T_n \times P_n),$$

- г д T_{ϕ} — количество лет, фактически отработанных машиной;
 P_{ϕ} — среднее количество продукции, фактически выработанной за год;
 P_n — годовая производственная мощность (или нормативная производительность,) оборудования;
 T_n — нормативный срок службы.

Физический износ по сроку службы можно применить ко всем видам основных фондов. Коэффициент физического износа по сроку службы определяется по формуле

$$И = T_{\phi} / T_n,$$

- г д T_{ϕ} — фактический срок службы средств труда;
 T_n — нормативный срок службы.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа. Моральный износ бывает двух видов. Первый вид — уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. В этом случае относительная величина морального износа (И) рассчитывается по формуле

$$И = (\Phi_1 - \Phi_2) / \Phi_1,$$

- где Φ_1, Φ_2 — соответственно первоначальная и восстановительная стоимости основных фондов.

Моральный износ второго вида обусловлен созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования. Моральный износ второго вида может быть частичным и полным, а также иметь скрытую форму. Он определяется по формуле

$$B_y = (B_c \times P_y) / P_c,$$

- где B_c, B_y — восстановительная стоимость современной и устаревшей машин;
 P_c, P_y — производительность (или производственная мощность) современной и устаревшей машин.

Частичный моральный износ — это частичная потеря потребительской стоимости и стоимости машины. Постоянно увеличивающиеся его размеры могут послужить причиной использования этой машины на других операциях, где она будет еще достаточно эффективной.

Полный моральный износ представляет собой полное обесценение машины, при котором ее дальнейшее использование является убыточным.

Скрытая форма морального износа подразумевает угрозу обесценения машины вследствие того, что утверждено задание на разработку новой, более производительной и экономичной техники.

Амортизация основных фондов — это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизводства основных фондов ко времени их полного износа. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов и отчисляется на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм.

Норма амортизации на полное восстановление (реновацию) (H_a) определяется по формуле

$$H_a = [(\Phi_n - Л + Д)/(\Phi_n \times T_a)] \times 100\%,$$

где Φ_n — первоначальная стоимость основных фондов, руб.;
 $Л$ — ликвидационная стоимость основных фондов, руб.;
 $Д$ — стоимость демонтажа ликвидируемых основных фондов и других затрат, связанных с ликвидацией, руб.;
 T_a — амортизационный период, год.

Амортизационные отчисления по основным средствам начинаются с первого месяца, следующего за месяцем принятия объекта на бухгалтерский учет, и начисляются до полного погашения стоимости объекта либо его списания с бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.

Начисление годовых амортизационных начислений производится одним из следующих способов:

- *линейным способом*, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации;
- *способом уменьшаемого остатка*, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации;
- *способом списания стоимости по сумме числа лет срока полезного использования*, исходя из первоначальной стоимости основных средств и годового соотношения, где в числителе — число лет, остающихся до конца срока службы объекта, в знаменателе — количество лет срока службы объекта;
- *способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)*, исходя из объема выпуска продукции в натуральном выражении в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования основных средств.

Применение одного из способов для расчетов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования.

В течение отчетного года амортизационные отчисления начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $\frac{1}{12}$ годовой суммы.

Существуют две формы **воспроизводства основных фондов** — простое и расширенное. При **простом воспроизводстве** предусматривается замена устаревшей техники и капитальный ремонт оборудования, в то время как **расширенное воспроизводство** — это прежде всего новое строительство, а также реконструкция и модернизация действующих предприятий.

Восстановление объектов основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции.

12.3. АРЕНДА И ЛИЗИНГ ИМУЩЕСТВА

Аренда — это имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное Пользование за определенную плату. В договоре аренды участвуют две стороны: арендодатель и арендатор.

Арендодатель — собственник имущества, сдающий его в аренду. В качестве арендодателя могут выступать лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Арендатор (наниматель) — лицо, получающее имущество в аренду и использующее его в своих целях в соответствии с назначением имущества или согласно условиям, оговоренным в договоре.

В зависимости от различных признаков классификации и особенностей различают следующие виды аренды:

- по **объектам договора**: аренда оборудования, аренда транспортных средств (без экипажа или с экипажем), аренда зданий и сооружений, аренда предприятий, аренда земельных участков и других объектов;
- по **виду договора**: договор аренды, договор проката, договор финансовой аренды (лизинг);
- по **изменению права собственности**: аренда без выкупа имущества, аренда с правом выкупа имущества;
- по **срокам аренды**: долгосрочная (5—20 лет), среднесрочная (1—5 лет), краткосрочная (до одного года).

Если договор аренды заключен на срок более одного года или одной из сторон является юридическое лицо, то он должен быть заключен в письменной форме. Договор недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

Арендная плата — плата за пользование имуществом, вносимая арендатором на условиях и в сроки, определенные в договоре аренды.

Арендная плата включает: амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества, размер которых определяется в

договоре; средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов по истечении срока их аренды; часть прибыли (дохода), которая может быть получена от использования взятого в аренду имущества (арендный процент), на уровне, как правило, не ниже банковского процента. По согласованию сторон возможно использование и других составляющих арендной платы.

Арендная плата может устанавливаться как за все арендуемое имущество, так и отдельно за каждую из его составных частей. Сроки и условия перечисления арендной платы определяются договором.

Переданное в аренду имущество остается собственностью арендодателя, а произведенная продукция, доходы, материальные и другие ценности, улучшения арендованного имущества, не предусмотренные договором аренды, являются собственностью арендатора.

Арендодатель включает арендную плату в состав доходов от внебюджетных операций. Поскольку услуги по сдаче имущества в аренду облагаются налогом на добавленную стоимость, то выделяются причитающиеся в бюджет суммы налога на добавленную стоимость.

Арендатор относит арендную плату на издержки производства (обращения). Налог на добавленную стоимость в этом случае подлежит возмещению из бюджета.

При текущей аренде объектов непроизводственного назначения и отнесении арендной платы за счет соответствующих источников налог на добавленную стоимость погашается за счет этих же источников.

Амортизационные отчисления по объектам основных средств, сданных в аренду, производятся арендодателем (за исключением амортизационных отчислений, производимых арендатором по имуществу по договору аренды предприятия, и в случаях, предусмотренных в договоре финансовой аренды).

Арендатор имеет право частично или полностью выкупить арендованное имущество, если ограничения или запрещения не предусмотрены законодательными актами.

Лизинг — разновидность аренды. Закон Российской Федерации «О лизинге» трактует лизинг как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга юридическим и реже физическим лицам на установленный срок, за определенную плату и в соответствии с условиями, закрепленными договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Классическая схема лизинга предполагает наличие трех участников: предприятия — производителя оборудования, арендодателя — лизинговой фирмы (компании) и арендатора — лизингополучателя.

Помимо них в лизинговой сделке могут принимать участие банки (или другие кредитные учреждения), предоставляющие креди-

ты лизингодателю для приобретения оборудования; страховые компании, осуществляющие страхование имущества лизингодателя.

По экономическому содержанию лизинг связан с прямыми инвестициями. Благодаря лизингу предприятия имеют возможность использовать необходимые средства производства без крупных капиталовложений. Лизинг имеет множество разновидностей и постоянно находится в развитии. Так, по виду имущества различают лизинг движимого и недвижимого имущества, лизинг недвижимого имущества, бывшего в употреблении, и т.д. По характеру лизинговых платежей различают лизинг с денежным платежом; лизинг с компенсационным платежом (поставками продукции); лизинг со смешанным платежом. По срокам лизинга различают рейтинг — аренду на срок от нескольких дней до месяца; хайринг — аренду на срок от нескольких месяцев до года; собственно лизинг — аренду на срок от года до нескольких лет.

По международной практике сроки лизинга зависят от периода амортизации оборудования (объекта). Обычно срок лизинга меньше этого периода.

В общем виде лизинг можно представить в виде схемы (рис. 12.1).

В качестве *лизингодателей (арендодателей)* могут выступать юридические лица, например, специализированные лизинговые компании, имеющие лицензию на право занятия соответствующей деятельностью, а также граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

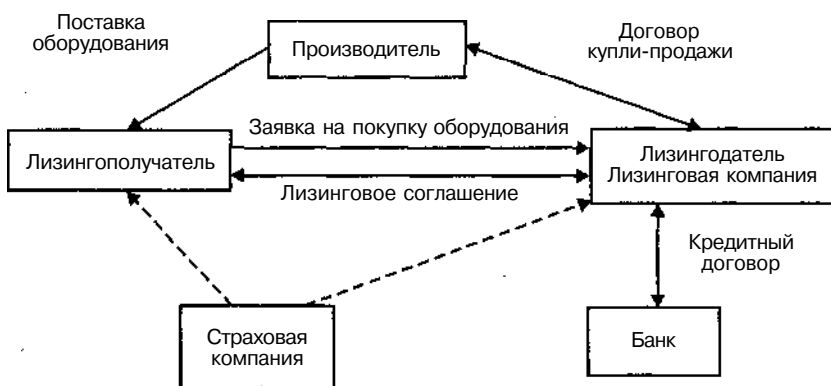


РИС. 12.1. Схема лизинга

Лизингополучатель (арендатор) — это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получающие имущество в пользование по договору лизинга.

Продавцом лизингового имущества является предприятие — изготовитель машин и оборудования, торгующая организация или другое юридическое либо физическое лицо, продающее имущество, являющееся объектом лизинга.

В **лизинговом контракте** указываются данные, позволяющие определенно установить имущество, являющееся предметом лизинга; размер лизинговых платежей и порядок их внесения; продолжительность лизингового договора; права и обязанности сторон по окончании срока договора; права и обязанности сторон по продаже, поставке, транспортировке, приемке, монтажу, хранению и обслуживанию лизингового имущества; условия страхования, форс-мажорные обстоятельства, возможность переуступки права пользования имуществом сторонней организации; условия прекращения договора.

При лизинге движимого имущества договор оформляется в простой письменной форме, при лизинге недвижимого имущества он подлежит регистрации в едином государственном реестре.

Помимо того, при осуществлении лизинговой сделки оформляются следующие документы: договор купли-продажи лизингового имущества; протокол приемки, подтверждающий поставку объекта лизинговой сделки, его монтаж и ввод в эксплуатацию.

Лизингополучатель обязан в сроки, согласованные в договоре, вносить лизинговые платежи.

В общем виде расчет суммы лизинговых платежей (ЛП) производится по формуле

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС},$$

где АО — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества — объекта договора лизинга;

КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем за услуги лизингодателя.

Существуют и другие виды лизинга — финансовый, оперативный (сервисный), возвратный и др.

Лизинг в России находится в стадии становления.

12.4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Потребность в оборотных средствах в условиях рынка часто называют эксплуатационными потребностями или финансово-эксплуатационными потребностями (ФЭП), которые определяются как разница между средствами, иммобилизованными в запасах, и клиентской задолженности, и задолженностью предприятия поставщикам. Во многих западных и американских источниках разница между текущими активами и текущими пассивами называется «*работающим капиталом*».

При формировании уставного фонда (капитала) предприятие самостоятельно устанавливает плановый размер оборотных средств, необходимый для его производственной деятельности, в виде норматива в денежном выражении. Потребность предприятия в оборотных средствах колеблется в течение года вследствие сезонности производства, неравномерности поступления денег за отгруженную продукцию и других факторов.

Типовой состав и классификация оборотных средств представлены в табл. 12.1. По источникам формирования оборотные средства предприятия подразделяются на собственные и заемные (привлеченные). В отличие от основных средств, которые неоднократно участвуют в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь изготовленный продукт, поэтому их еще называют *переменным капиталом*.

При планировании потребности в оборотных средствах применяются три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Аналитический и коэффициентный методы применимы на предприятиях, которые стабильно работают более года, имеют статистические данные за прошлые периоды об изменении величины оборотных средств и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для детальной работы в области планирования оборотных средств.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объема производства. При этом необходимо учесть конкретные условия работы предприятия в предстоящем году. Данный метод применяется на тех предприятиях, где средства, вло-

Таблица 12.1

Состав и классификация оборотных средств

Оборотные средства предприятия			
Оборотные производственные фонды	СФЕРА ПРОИЗВОДСТВА	1. Производственные запасы: 1.1. Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты 1.2. Вспомогательные материалы 1.3. Топливо 1.4. Тара 1.5. Запасные части для ремонта 1.6. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и инструменты, приспособления и инвентарь 2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления 3. Расходы будущих периодов 4. Готовая продукция на складе и отгруженная, находящаяся в оформлении	Нормируемые оборотные средства
Фонды обращения	СФЕРА ОБРАЩЕНИЯ	5. Товары отгруженные, но не оплаченные покупателями 6. Денежные средства в кассе и на счетах в банках 7. Дебиторская задолженность 8. Средства в прочих расчетах	Ненормируемые оборотные средства

женные в материальные ценности и затраты, имеют большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При *коэффициентном методе* запасы и затраты подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запчасти, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства продукции в предстоящем году. По второй группе оборотных средств, не имеющих пропорциональной зависимости от роста объема производства, потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет. При необходимости можно использовать аналитический и коэффициентный методы в сочетании. Сначала аналитическим методом определяют потребность в

оборотных средствах, зависящих от объема производства, а затем с помощью коэффициентного метода учитывают изменение объема производства.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод трудоемкий, он требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия. Метод прямого счета используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующих предприятий. В общем виде его содержание предусматривает следующие этапы работ:

1. *Разработка норм запаса по отдельным важнейшим видам товарно-материальных ценностей* всех элементов нормируемых оборотных средств, выраженных в-днях запаса, процентах, нормах запаса деталей, рублях на расчетную единицу и т.д. Норма оборотных средств, как правило, выражается в относительных величинах, днях или процентах. Она рассчитывается по каждому элементу оборотных средств и характеризует величину минимального экономически обоснованного объема запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса.

2. *Расчет среднедневного расхода данного вида материальных ценностей* на основе их расхода по смете затрат на производство, который равен частному от деления соответствующих затрат на производство на 90, 180 или 360 дней.

3. *Определение норматива собственных оборотных средств в денежном выражении* для каждого элемента оборотных средств и совокупной потребности предприятия в оборотных средствах.

Норматив оборотных средств — это минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая предприятию для его производственной деятельности. По большинству элементов оборотных средств частный норматив определяется следующим образом:

$$Н = Р \times Д,$$

где Н — норматив оборотных средств по конкретному элементу, руб.;

Р — среднедневной расход по данному элементу затрат, руб.;

Д — средняя норма запаса для данного элемента оборотных средств, дни, %.

Общий норматив оборотных средств, или совокупная потребность в оборотных средствах предприятия, определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств.

12.5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ

Норматив оборотных средств (Н) в денежном выражении по основным элементам производственных запасов определяется следующим образом:

$$H = P \times D,$$

где P -- среднедневной расход материалов по смете затрат на производство по данному элементу затрат, руб.;

D — средняя норма запаса для данного элемента оборотных средств, дни, %.

В свою очередь, средняя норма запаса оборотных средств (D) по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем (T), страховом (C), транспортном (M), технологическом (Φ) запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов (подготовительный запас — Π):

$$D = T + C + M + \Phi + \Pi.$$

Текущий запас — основной вид запаса. На его размер влияют периодичность поставок по договорам (цикл снабжения), а также объем их потребления в производстве.

Средний интервал между поставками (цикл снабжения) определяется: при равномерных поставках путем деления 360 дней на число планируемых поставок; при неравномерных поставках путем деления целесообразной партии материалов на их среднедневное потребление или на основании фактических данных о поступлении материалов в очередном году.

Норма оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50% среднего цикла снабжения.

Страховой, или гарантийный, запас (C) принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоев в поставках.

Транспортный запас (M) создается лишь в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота, включая их акцепт.

Технологический запас (Φ) создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные испытания. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

Подготовительный запас (Π) устанавливается на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив в целом по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам определяется как сумма норм оборотных средств в текущем, технологическом и подготовительном запасах.

Норматив оборотных средств в запасах по группе вспомогательных материалов, топливу (за исключением газа) устанавливается аналогично. Если в производстве используется широкий ассортимент вспомогательных материалов, то расчет норматива можно производить по вспомогательным материалам, которые занимают большой удельный вес по расходу их в производстве или по стоимости. По остальным вспомогательным материалам норматив рассчитывается исходя из фактических остатков за вычетом излишних, ненужных и длительное время не вовлекаемых в оборот материалов.

Норматив на запасные части рассчитывается в зависимости от групп оборудования. К первой группе относится оборудование, на которое разработаны типовые нормы оборотных средств по запасным частям; норматив определяется как произведение типовых норм и количества данного оборудования с учетом коэффициентов понижения. Ко второй группе относится крупное, уникальное, в том числе импортное, оборудование, норматив для которого определяется методом прямого счета. К третьей группе оборудования относится мелкое единичное оборудование, норматив по которому устанавливается методом укрупненного расчета. Норматив оборотных средств на запасные части в целом равен сумме нормативов по трем группам оборудования.

Норматив оборотных средств в запасах малоценных и быстроизнашивающихся предметов рассчитывается по каждому из предметов по запасу на складе и в эксплуатации. По складскому запасу норматив определяется так же, как по сырью, основным материалам; по эксплуатационному запасу норматив устанавливается, как правило, в размере 50% стоимости предметов, другая половина их стоимости списывается на себестоимость продукции при передаче в эксплуатацию.

Общая потребность в оборотных средствах в запасах предметов определяется как сумма нормативов на эти предметы на складе и в эксплуатации.

Кроме того, рассчитываются **величины оборотных средств в незавершенном производстве и расходах будущих периодов**. К расходам в незавершенном производстве относятся все затраты, которые включают стоимость незаконченной продукции, полуфабрикатов собственного производства, а также готовых изделий, не принятых отделом технического контроля.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве (Н) определяется по формуле

$$H = (B/D) \times T \times K,$$

где B — объем валовой продукции по смете затрат IV квартала, руб.;

D — количество дней в периоде (90);

Т — длительность производственного цикла, дни;

К — коэффициент нарастания затрат в производстве.

, При неравномерном нарастании затрат коэффициент определяется по формуле

$$K = C/P,$$

где С — средняя стоимость изделия в незавершенном производстве, руб.;

П — производственная себестоимость изделия, руб.

Произведение (Т х К) образует норму оборотных средств в незавершенном производстве в днях.

К расходам будущих периодов относятся затраты по освоению новых видов продукции, совершенствованию технологии, подписка на периодические издания, арендная плата, вносимые авансом налоги и сборы и др.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов (Н) определяется по формуле

$$H = P + R - C,$$

где П — переходящая сумма расходов будущих периодов на начало планируемого периода;

Р — расходы будущих периодов в предстоящем году, предусмотренные соответствующими сметами;

С — расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции предстоящего года в соответствии со сметой производства. Если в процессе подготовки, освоения и изготовления новых видов продукции предприятие пользуется целевым банковским кредитом, то при расчете норматива оборотных средств в расходах будущих периодов эти суммы исключаются.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции (Н) определяется по формуле

$$H = (B/D) \times T,$$

где В — выпуск товарной продукции в IV квартале предстоящего года по производственной себестоимости, руб.;

Д — количество дней в периоде (90);

Т — норма оборотных средств на готовую продукцию, дни.

Норма оборотных средств на готовую продукцию рассчитывается раздельно по готовой продукции на складе и отгруженным товарам, на которые расчетные документы не сданы в банк на инкассо.

Норма оборотных средств в целом по готовой продукции на складе и товарам отгруженным определяется путем деления, общей суммы норматива оборотных средств по готовой продукции на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале предстоящего года.

Совокупный норматив оборотных средств на предприятии равен сумме нормативов по всем их элементам и определяет общую потребность предприятия в оборотных средствах. Общая норма всех оборотных средств в днях устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале года. Годовой прирост или уменьшение норматива оборотных средств определяется путем составления нормативов на начало и конец предстоящего года.

Недостаток собственных оборотных средств возникает в том случае, если величина действующего норматива превышает сумму собственных и приравненных к ним средств и покрывается прежде всего за счет части чистой прибыли.

Недостаток собственных оборотных средств у предприятий при переходе к рыночной экономике часто возникает в связи с высоким ростом цен в результате инфляционных процессов.

12.6. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Основные показатели использования основных фондов можно объединить в четыре группы:

показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования по времени;

показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);

показатели интегрального использования основных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов, как экстенсивных, так и интенсивных;

обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основных фондов в целом по предприятию.

К показателям экстенсивного использования основных производственных фондов относятся коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{\text{экт}}$) определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования ($t_{\text{обор.ф}}$) к количеству часов его работы по норме ($t_{\text{обор.н}}$):

$$K_{\text{экт}} = t_{\text{обор.ф}} / t_{\text{обор.н}}$$

Коэффициент сменности работы оборудования ($K_{\text{см}}$) определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием

станко-смен ($D_{\text{ст.см}}$) к количеству станков, работавших в наибольшую смену (n):

$$K_{\text{см}} = D_{\text{ст.см}}/n.$$

Коэффициент загрузки оборудования ($K_{\text{загр}}$) определяется (упрощенно) как отношение коэффициента сменности работы ($K_{\text{см}}$) к плановой сменности оборудования ($K_{\text{пл}}$):

$$K_{\text{загр}} = K_{\text{см}}/K_{\text{пл}}.$$

Коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{инт}}$) определяется как отношение фактической производительности оборудования ($\Pi_{\text{ф}}$) к нормативной ($\Pi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{инт}} = \Pi_{\text{ф}}/\Pi_{\text{н}}.$$

Коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{\text{интегр}}$) определяется как произведение коэффициента экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности):

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

Обобщающими показателями использования основных фондов являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, рентабельность основных производственных фондов.

Фондоотдача — показатель выпуска продукции на 1 руб. стоимости основных фондов (Φ) — определяется как отношение объема выпуска продукции (B) к стоимости основных производственных фондов (Φ) за сопоставимый период времени (месяц, год):

$$\Phi_{\text{отп}} = B/\Phi.$$

Фондоемкость ($\Phi_{\text{емк}}$) — величина, обратная фондоотдаче, показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции:

$$\Phi_{\text{емк}} = \Phi/B.$$

Фондовооруженность труда (Φ) определяется как отношение стоимости основных фондов (Φ) к числу рабочих на предприятии, работавших в наибольшую смену (χ):

$$\Phi_{\text{в}} = \Phi/\chi.$$

Рентабельность основных производственных фондов (P) характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 руб. фондов, и определяется как отношение прибыли (Π) к стоимости фондов (Φ):

$$P = \Pi/\Phi.$$

Помимо перечисленных имеются и другие показатели использования основных фондов, в том числе показатели технического состояния фондов, возраста, структуры фондов и т.п.

Производительность труда (Π_T) также можно определять через показатели использования фондов путем умножения показателя фондоотдачи на показатель фондовооруженности:

$$\Pi_T = \Phi_{\text{отд}} \times \Phi_{\text{в}}.$$

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей. **Скорость оборачиваемости оборотных средств** является важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств и, в свою очередь, определяется с помощью следующих взаимосвязанных показателей: длительность одного оборота в днях, количество оборотов за год, а также величина оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции.

Длительность одного оборота в днях (О) определяется по формуле

$$O = C_o : (T/D) \text{ или } O = C_o \times (D/T),$$

г д C_o — остатки оборотных средств (среднегодовые или на конец периода), руб.;

T — объем товарной продукции (по себестоимости или в ценах), руб.;

D — число дней в отчетном периоде.

Коэффициент оборачиваемости (K_o) показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал), и определяется по формуле

$$K_o = T/C_o.$$

Коэффициент загрузки оборотных средств (K_z) — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн руб.) реализованной продукции, и рассчитывается по формуле

$$K_z = C_o/T.$$

Рассмотренные взаимосвязанные показатели оборачиваемости отражают *общую оборачиваемость оборотных средств*. Для выявления конкретных причин изменения общей оборачиваемости определяется показатель *частной оборачиваемости оборотных средств*. Частная оборачиваемость оборотных средств отражает степень использования оборотных средств в каждой фазе кругооборота, а также по отдельным элементам оборотных средств.

Показатели частной оборачиваемости рассчитываются по тем же вышеизложенным формулам, исходя из величины остатка этих видов товарно-материальных ценностей и оборота по расходу их за соответствующий период.

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. *Абсолютное высвобождение оборотных средств* проис-

ходит, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период. *Относительное высвобождение оборотных средств* происходит в тех случаях, когда оборачиваемость оборотных средств ускоряется за счет роста объема производства на предприятии.

О степени использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств (От), который определяется как отношение прибыли от реализации (П) к остаткам оборотных средств (C_0):

$$От = П / C_0.$$

Тема 13

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

13.1. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПОКАЗАТЕЛИ

Качество продукции — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением (ГОСТ 15467—79). В 1994 г. термин «качество» был уточнен Международной организацией по стандартизации и из его определения был исключен термин «свойства». Согласно международному стандарту ISO 8402.1994, *качество определяется как совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности.*

Характеристика — это взаимосвязь зависимых и независимых переменных, выраженная в виде текста, таблицы, математической формулы, графика. Описывается, как правило, функционально.

Свойство продукции представляет собой объективную особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или потреблении. Качество продукции формируется на всех этапах ее жизненного цикла. Свойства продукции выражаются показателями качества, т.е. количественными характеристиками одного или нескольких свойств продукции, входящих в качество и рассматриваемых применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

В зависимости от роли, выполняемой при оценке, различают классификационные и оценочные показатели.

Классификационные показатели характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована, имеет кодовое обозначение и в виде различных классификационных группировок включена в Общероссийский классификатор продукции (ОКП). Классификационные показатели используются на начальных этапах оценки качества продукции для формирования групп аналогов оцениваемой продукции. В оценке качества продукции эти показатели, как правило, не участвуют.

Оценочные показатели количественно характеризуют те свойства, которые образуют качество продукции как объекта производ-

ства и потребления или эксплуатации. Они используются для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверки качества при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Функциональные показатели характеризуют свойства, определяющие функциональную пригодность продукции удовлетворять заданные потребности. Они объединяют показатели функциональной пригодности, надежности, эргономичности, эстетичности.

Показатели функциональной пригодности характеризуют техническую сущность продукции, свойства, определяющие способность продукции выполнять свои функции в заданных условиях использования по назначению. Например, к ним относятся единичные показатели — грузоподъемность, вместимость, водонепроницаемость, комплексные — калорийность, производительность и т.п.

Показатели надежности продукции характеризуют ее способность сохранять во времени в установленных пределах значения всех заданных показателей качества при соблюдении заданных режимов и условий применения, технического обслуживания, ремонта, хранения и транспортирования. Единичными показателями надежности являются показатели безотказности, ремонтпригодности, долговечности, сохраняемости, восстанавливаемости.

Показатели эргономичности продукции характеризуют удобства и комфорт потребления продукции в производственных и бытовых процессах системы «человек—предмет—среда». В эту группу показателей входят подгруппы гигиенических, антропометрических, психологических и психофизических показателей.

Гигиенические показатели — это показатели качества изделий и элементов их конструкций, которые при эксплуатации влияют на организм человека и его работоспособность: уровень освещенности, вентилируемости, температуры, влажности, гигроскопичности, запыленности, шума, вибрации и др.

Антропометрические показатели — это показатели качества продукции и элементов ее конструкции, которые обеспечивают рациональную и удобную рабочую позу, правильную осанку и т.д. путем учета размеров, формы и массы человеческого тела.

Показатели эстетичности продукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека и предназначены для оценки эстетической ценности, степени соответствия продукции эстетическим запросам тех или иных групп потребителей в конкретных условиях потребления. Выделяют подгруппы показателей художественной выразительности, рациональности формы, целостности композиций, совершенства производственного исполнения и сохранности товарного вида. Художественная выразительность определяет способность продукции отражать в форме эстетические представления и нормы.

Рациональность формы определяет соответствие формы объективным условиям эксплуатации продукции, а также отражение в ней функционально-конструкторской сущности продукции.

Целостность композиции определяет гармоничное единство частей и целого, органическую взаимосвязь элементов формы изделия, его согласованность с другими изделиями.

Совершенство производственного исполнения и сохранность товарного вида продукции оказывают влияние на особенности эстетического восприятия формы продукции.

Каждая из рассмотренных подгрупп показателей эстетичности может быть охарактеризована одним комплексным показателем качества (эстетичности), который охватывает единичные показатели свойств, присущих каждой из этих подгрупп.

Ресурсосберегающие показатели характеризуют свойства продукции, которые определяют уровень затрачиваемых ресурсов при ее создании и применении. Группа ресурсосберегающих показателей включает подгруппы показателей технологичности и ресурсопотребления.

Показатели технологичности характеризуют особенности состава и структуры продукции, влияющие на уровень затрат сырья, материалов, топлива, энергии, труда и времени для производства (добычи) продукции и/или ее потребления (эксплуатации).

Показатели ресурсопотребления характеризуют затраты материалов, топлива, энергии, труда и времени при непосредственном использовании продукции по назначению.

Природоохранные показатели качества продукции характеризуют ее свойства, связанные с воздействием на человека и окружающую среду. Они объединяются в две группы показателей — безопасности и экологичности.

Показатели безопасности характеризуют особенности продукции, обеспечивающие безопасность человека при потреблении или эксплуатации, транспортировании, хранении и утилизации продукции.

Показатели экологичности характеризуют свойства продукции, определяющие вредные воздействия на окружающую среду при производстве, монтаже, потреблении или эксплуатации, а также при ее хранении и утилизации.

Показатель конкурентоспособности продукции выражается отношением качества продукции к цене потребления. Оценка конкурентоспособности продукции производится на основе сопоставления данной продукции с соответствующей продукцией других фирм.

Цена потребления — важный, но не единственный фактор конкуренции. Сегодня выход на современный мировой уровень определяют потребительские свойства продукции (функциональность, дизайн) и уровень сервиса. На современном этапе развития научно-технического прогресса качество продукции является ключевой проблемой развития национальных экономик.

13.2. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, - УСЛУГ. СИСТЕМА КАЧЕСТВА

Управление качеством продукции должно осуществляться системно, т.е. на предприятии должна функционировать система управления качеством продукции, представляющая собой организационную структуру, четко распределяющую ответственность, процедуры и ресурсы, необходимые для управления качеством (рис. 13.1).

Политика в области качества — это основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством. Она формируется таким образом, чтобы охватить деятельность каждого работника и ориентировать весь коллектив предприятия на достижение поставленных целей. Формирование и документальное оформление руководством пред-



Рис. 13.1. Управление качеством продукции

приятия политики в области качества является первичным актом при создании системы качества.

Система качества — это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством.

Модель обеспечения качества — это стандартизованный или избранный набор требований системы качества, объединенных с целью удовлетворения потребностей обеспечения качества в данной ситуации.

С целью разработки единообразного подхода к решению вопросов управления качеством, устранения различий и гармонизации требований на международном уровне Технический комитет международной организации по стандартизации (ИСО) разработал стандарты серии 9000, которые приняты к применению на территории Российской Федерации:

ИСО 9000—94 — Стандарты по общему руководству качеством и обеспечению качества. Основное назначение стандарта — помочь предприятию в выборе и применении стандартов ИСО 9000. Стандарт содержит также ряд концептуальных положений о современных системах качества;

ГОСТ Р ИСО 9001—96 — Системы качества. Модель обеспечения качества при проектировании, разработке, производстве, монтаже и обслуживании;

ГОСТ Р ИСО 9002—96 — Системы качества. Модель обеспечения качества при производстве, монтаже, обслуживании;

ГОСТ Р ИСО 9003—96 — Системы качества. Модель обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях.

Стандарты содержат требования к системе качества, которые можно использовать для внешнего обеспечения качества. Модели обеспечения качества, установленные в стандартах, представляют три четко различимые формы требований к системе качества. Требования стандартов к системе качества являются дополнительными по отношению к техническим требованиям, установленным на продукцию. Стандарты устанавливают требования, определяющие элементы, необходимые для включения в систему качества. Стандарты являются общими и не зависят от конкретной отрасли промышленности или сектора экономики.

«Петля качества» («спираль качества») — концептуальная модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения.

Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае она должна охватывать все стадии «петли качества», или жизненного цикла продукции: 1) маркетинг, поиски и изучение рынка; 2) проектирование и/или разработка технических требований, разработка продукции; 3) ма-

териально-техническое снабжение; 4) подготовка и разработка производственных процессов; 5) производство; 6) контроль, проведение испытаний и обследований; 7) упаковка и хранение; 8) реализация и распределение продукции; 9) монтаж и эксплуатация; 10) техническая помощь и обслуживание; II) послепродажная деятельность; 12) утилизация после использования изделия.

По характеру воздействия на этапы «петли качества» в системе качества могут быть выделены три направления: обеспечение качества, управление качеством, улучшение качества.

Обеспечение качества — все планируемые и систематически осуществляемые виды деятельности в рамках системы качества, а также дополнительные виды (если это требуется), необходимые для создания достаточной уверенности в том, что объект будет выполнять требования, предъявляемые к качеству.

Управление качеством — методы и виды деятельности оперативного характера, используемые для выполнения требований по качеству. Управление качеством включает методы и виды деятельности оперативного характера, направленные как на управление процессом, так и на устранение причин неудовлетворительного функционирования на всех этапах «петли качества» для достижения экономической эффективности.

Улучшение качества — мероприятия, проводимые для повышения эффективности и результативности деятельности и процессов с целью получения выгоды как для организации, так и ее потребителей.

Руководство по качеству — документ, содержащий политику в области качества и описывающий систему качества организации. Оно может охватывать всю деятельность организации или только ее часть. Руководство по качеству обычно содержит или по крайней мере ссылается на: а) политику в области качества; б) ответственность, полномочия и взаимоотношения персонала, который исполняет, проверяет или анализирует работу, влияющую на качество; в) методики системы качества и инструкции; г) положение по пересмотру и корректировке руководства.

Руководство по качеству иногда называется руководством по обеспечению качества или руководством по административному управлению качеством.

Структура системы качества отражают следующие документы: руководство по качеству для всей фирмы, включающее, кроме описанного выше, организационную структуру производства; методические документы общего характера; мероприятия и последовательность операций по обеспечению качества; рабочие инструкции, справочники и др.

Система качества должна обеспечивать: управление качеством на всех участках «петли качества»; участие всех работников в управлении качеством; неразрывную связь деятельности по повышению

качества с деятельностью по снижению затрат; проведение профилактических проверок по предупреждению несоответствий и дефектов; обязательность выявления дефектов и устранения их в производстве. Система качества также должна устанавливать: ответственность руководителей; порядок проведения периодических проверок, анализа и совершенствования системы; порядок документального оформления всех процедур системы.

13.3. СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ (ПРОЦЕССОВ), УСЛУГ. ЗНАЧЕНИЕ, СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Стандарт — это в переводе с английского «норма», «мерило», «образец».

Стандартизация — это деятельность по установлению норм, правил и характеристик (далее — требования) в целях обеспечения:

- безопасности продукции, работ, услуг (объектов стандартизации) для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;
- технической и информационной совместимости, а также взаимозаменяемости продукции;
- качества продукции и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;
- единства измерений;
- экономии всех видов ресурсов;
- безопасности хозяйственных субъектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособности и мобилизационной готовности страны. *

Закон Российской Федерации «О стандартизации» устанавливает основные положения, принципы, понятия, порядок организации работ в области стандартизации, которые являются едиными и обязательными для всех органов государственного управления, субъектов хозяйственной деятельности (в том числе граждан-предпринимателей) независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, а также общественных объединений.

Формы и методы взаимодействия предприятий и предпринимателей друг с другом, с государственными органами управления устанавливаются **стандартами государственной системы стандартизации**.

Государственная система стандартизации Российской Федерации (ГСС РФ) включает комплекс основополагающих стандартов:

- ГОСТ Р 1,0—92 ГСС РФ. Основные положения;
- ГОСТ Р 1.2—92 ГСС РФ. Порядок разработки государственных стандартов;

- ГОСТ Р 1.4—93 ГСС РФ. Стандарты отраслей, стандарты предприятий, стандарты научно-технических, инженерных обществ и других общественных объединений. Общие положения;
- ГОСТ Р 1.5—92 ГСС РФ. Общие требования к построению, изложению, оформлению и содержанию стандартов;
- ГОСТ Р 1.8—95 ГСС РФ. Порядок разработки и применения межгосударственных стандартов;
- ГОСТ Р 1.9—95 ГСС РФ. Порядок маркирования продукции и услуг знаком соответствия государственным стандартам;
- ГОСТ Р 1.10—95 ГСС РФ. Порядок разработки, принятия, регистрации правил и рекомендаций по стандартизации, метрологии, сертификации и информации о них.

Объектами стандартизации являются продукция, работа (процесс), услуги, которые в равной степени относятся к любому материалу, компоненту, оборудованию, системе, правилу, процедуре, функции, методу или деятельности.

Перечень нормативных документов по стандартизации, допускаемых к применению на территории России, и общие требования к ним закреплены Законом Российской Федерации «О стандартизации».

Нормативный документ по стандартизации — документ, содержащий правила, общие принципы, характеристики объектов стандартизации, касающиеся определенных видов деятельности или их результатов, и доступный широкому кругу потребителей (пользователей).

К нормативным документам по стандартизации, действующим на территории России, относятся:

- государственные стандарты Российской Федерации — ГОСТ Р;
- применяемые в установленном порядке (ГОСТ Р 1.5—92) международные (региональные) стандарты;
- общероссийские классификаторы технико-экономической информации;
- стандарты отраслей;
- стандарты предприятий;
- стандарты научно-технических, инженерных обществ и других общественных объединений;
- нормы и правила по стандартизации.

Государственный стандарт Российской Федерации (ГОСТ Р) — стандарт, принятый Комитетом Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт России) или Государственным комитетом Российской Федерации по вопросам архитектуры и строительства (Госстрой России).

Международный (региональный) стандарт — стандарт, принятый международной (региональной) организацией по стандартизации. Развитие международной торговли и международного сотрудничества приводит к необходимости разработки и широкому при-

менению международных (региональных) стандартов. По решению ООН в 1946 г. была создана Международная организация по стандартизации (ИСО), основным видом деятельности которой является разработка международных стандартов и оказание содействия развитию стандартизации. Вопросами стандартизации занимаются также Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация законодательной метрологии (МОЗМ), Европейская организация по качеству (ЕОК), Международная конференция по аккредитации испытательных лабораторий (ПЛАК), Европейский комитет по стандартизации в электротехнике (СЕНЭЛЕК). Европейская организация по испытаниям и сертификации (ЕОИС), Комиссия «Кодекс Алиментариус».

Межгосударственный стандарт (ГОСТ) — стандарт, принятый государствами, присоединившимися к соглашению о проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации. Межгосударственные стандарты являются стандартами регионального типа.

Стандарт отрасли — стандарт, принятый государственным органом управления в пределах его компетенции.

Стандарт предприятия — стандарт, утвержденный предприятием.

Стандарт научно-технического инженерного общества — стандарт, принятый научно-техническим инженерным обществом или другим общественным объединением.

В зависимости от специфики объекта стандартизации и содержания устанавливаемых к нему требований разрабатываются стандарты следующих видов:

- стандарты основополагающие;
- стандарты на продукцию, услуги;
- стандарты на работы (процессы);
- стандарты на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).

На продукцию, работы, услуги, имеющие межотраслевое значение, разрабатываются **государственные стандарты**.

Для обеспечения государственной защиты интересов Российской Федерации и конкурентоспособности отечественной продукции (услуг) в государственных стандартах могут устанавливаться предварительные требования на перспективу, опережающие возможности традиционных технологий.

13.4. СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

В соответствии с Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» в стране стали проводиться работы по сертификации продукции, услуг, работ. Закон возложил на Госстандарт России орга-

низацию и проведение работ по обязательной сертификации товаров (работ, услуг), попадающих под действие данного закона. Госстандартом России создана Система сертификации ГОСТ Р. Сегодня в основном создан механизм и действует система сертификации.

Сертификация — это процедура, посредством которой третья, уполномоченная сторона дает письменную гарантию, что продукция, процесс или услуга соответствует заданным требованиям (ИСО/МЭК 2).

Сертификация продукции — это деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям. Сертификация может иметь обязательный и добровольный характер. Обязательная сертификация является методом объективного контроля качества продукции, а также средством государственного контроля за безопасностью продукции. Добровольная сертификация способствует повышению конкурентоспособности.

Объектами сертификации могут быть продукция производственно-технического назначения, товары народного потребления, услуги, оказываемые населению и предприятиям, системы качества, иные объекты. Импортные товары также подлежат сертификации, причем преимущественно проводится сертификация у изготовителя, предконтрактная сертификация и сертификация систем качества.

Для проведения сертификации той или иной группы продукции государственными органами управления, предприятиями и учреждениями создаются **системы сертификации**. В систему сертификации могут входить предприятия, учреждения и организации независимо от форм собственности, а также общественные объединения. В систему сертификации могут входить несколько систем сертификации однородной продукции. Таким образом, система сертификации — это совокупность участников сертификации, осуществляющих сертификацию по правилам, установленным в этой системе.

Система сертификации однородной продукции — это система сертификации, относящаяся к определенной группе продукции, для которой применяются одни и те же конкретные стандарты и правила и та же самая процедура.

Системы обязательной сертификации создаются государственными органами управления при реализации решений законодательного органа о проведении обязательной сертификации. В настоящее время зарегистрировано более десяти систем обязательной сертификации, возглавляемых различными федеральными органами исполнительной власти.

Систему добровольной сертификации может создать любое юридическое лицо, взявшее на себя функцию органа по сертификации и зарегистрировавшее систему сертификации и знак соответствия в Госстандарте России.

Орган по сертификации — это орган, проводящий сертификацию определенной продукции. Органы по сертификации выдают сертификаты соответствия и лицензии на применение знака соответствия, а также приостанавливают либо отменяют действие выданных ими сертификатов.

Сертификат соответствия — документ, выданный по правилам системы сертификации для подтверждения соответствия сертифицированной продукции установленным требованиям (Закону «О защите прав потребителей»). Этот документ, основанный на правилах системы сертификации, отражает соответствие продукции, процесса или услуги конкретному стандарту или другому нормативному документу (ИСО/МЭК 2).

В общем случае при сертификации могут быть проведены: *испытания продукции; первичная оценка состояния производства продукции; последующий (после выдачи сертификата) инспекционный контроль за продукцией и производством.*

В сертификате указываются все документы, служащие основанием для его выдачи, в соответствии со схемой сертификации.

Испытания — техническая операция, заключающаяся в определении одной или нескольких характеристик данной продукции, процесса или услуги на основе установленной процедуры.

Знак соответствия — зарегистрированный в установленном порядке знак, который по правилам, установленным в данной системе сертификации, подтверждает соответствие маркированной им продукции установленным требованиям. Маркирование продукции знаком соответствия осуществляет изготовитель (продавец) лицензии на применение этого знака, выданной органом по сертификации. Знак соответствия ставится на изделие и/или тару, упаковку, сопроводительную техническую документацию. Правила применения этого знака при обязательной сертификации установлены Госстандартом России.

Лицензия на применение знака соответствия — документ, выданный уполномоченным органом, посредством которого держателю сертификата соответствия предоставлено право применять знак соответствия.

Аккредитация испытательной лаборатории или органа по сертификации — процедура, посредством которой уполномоченный в соответствии с законодательными актами Российской Федерации орган официально признает возможность выполнения испытательной лабораторией или органом по сертификации конкретных работ в заявленной области.

Инспекционный контроль за соблюдением правил сертификации (за деятельностью аккредитованных органов по сертификации, испытательных лабораторий) — проверка, осуществляемая с целью установления, что деятельность органов по сертификации и испы-

тательных лабораторий продолжает соответствовать правилам системы.

Инспекционный контроль за сертифицированной продукцией — контрольная оценка, проводимая с целью установления того, что продукция продолжает соответствовать заданным требованиям, подтвержденным при сертификации.

Эксперт по сертификации, аккредитации — лицо, аттестованное на право проведения одного или нескольких видов работ в области сертификации (аккредитации).

Схема (форма, способ) сертификации — совокупность действий, официально принимаемая (устанавливаемая) в качестве доказательства соответствия продукции заданным требованиям. Действия определяются Госстандартом России, другими федеральными органами исполнительной власти в пределах своей компетенции, на которые законодательными актами Российской Федерации возлагаются организация и проведение работ по обязательной сертификации.

Идентификация продукции — процедура, посредством которой устанавливают соответствие представленной на сертификацию продукции требованиям, предъявляемым к данному виду (типу) продукции (в нормативной и технической документации, в информации о продукции). Идентификация включает два действия: проверку сведений о продукции, представленных заявителем, и документирование этих сведений в сертификате, на этикетке, ярлыке, упаковке, в паспорте и т.п. Идентификацию выполняют разные стороны — изготовитель, маркируя продукцию своим товарным знаком; испытатель, отбирая готовые образцы продукции; орган по сертификации, проверяя характеристики продукции или сведения о ней и маркируя знаком соответствия.

Конечная оценка качества изготовления продукции осуществляется с помощью сертификации, которая означает испытание продукции, выдачу сертификата соответствия, маркировку продукции (знак соответствия) и контроль за состоянием последующего производства с помощью контрольных испытаний.

Тема 14

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

14.1. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: МЕХАНИЗМ, ФУНКЦИИ

Управление — это направленное со стороны управляющего органа воздействие на объект управления с целью получения установленного результата, согласования и корректировки действий исполнителей. Оно включает предвидение, планирование, организацию, контроль и регулирование процессов исполнения работ.

Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечиваются механизмом управления, устанавливающим внутренние связи и учитывающим деятельность всех звеньев и работников предприятия — от рабочего до директора.

Управление, в строгом смысле слова, есть воздействие на работников с целью достижения целей, стоящих перед предприятием и его членами. Оно базируется, с одной стороны, на многих областях знаний, таких, как экономика и политология, социология и психология, инженерные дисциплины, статистика, а с другой — на непосредственном обобщении опыта управления различными предприятиями, организациями и компаниями в ходе длительной истории развития человеческой деятельности.

Система управления включает следующие компоненты:

- принципы и задачи управления;
- организационную структуру органов управления и его персонала;
- экономические и юридические методы и ограничения;
- информацию и технические средства ее обработки.

Управление предприятием состоит из ряда функциональных подсистем. Ими являются:

- стратегическое и текущее управление (предприятием);
- планирование;
- управление персоналом;
- управление производством;
- управление маркетингом;
- управление финансами;
- управление инвестициями.

Задачами *стратегического управления* являются обеспечение экономического роста предприятия, повышение его конкурентоспособности. В своей основе оно исходит из необходимости осуществления:

- стратегического анализа происходящих изменений внешней среды (на рынке, в политике, законодательстве и т.д.) и условий для формирования целей, потенциальных возможностей предприятия (ресурсы, проекты, идеи, наличие команды и т.д.);
- выбора стратегии развития предприятия и альтернативных вариантов;
- реализации выбранной стратегии развития.

К задачам **текущего управления** относится обеспечение непрерывности и синхронности работы всех звеньев предприятия, направленных на получение установленного текущего задания.

В задачи **управления персоналом** в соответствии с реализацией стратегии развития предприятия, принятой на уровне стратегического управления и потребностей текущего производства, входят:

- обеспечение предприятия соответствующими кадрами, имеющими нужную квалификацию, в необходимом количестве;
- обучение работников в соответствии с принятой технологией и организацией производства продукции;
- расстановка персонала по рабочим местам;
- проведение объективной оценки и оплаты результатов деятельности каждого работника как основы эффективной мотивации его труда;
- обеспечение прав и социальной защиты;
- обеспечение безопасности и нормальных условий труда.

С целью реализации указанных задач в систему управления персоналом на крупном предприятии, как правило, входят отделы кадров, обучения, оценки персонала и оплаты труда, безопасности.

Основными задачами подсистемы управления производством являются организация изготовления и поставки продукции в запланированные сроки, с необходимым качеством и установленной себестоимостью. На практике это означает, что органы данного управления должны стремиться к соблюдению технологической дисциплины, ресурсосбережению, соблюдению производственного режима путем соответствующей организации производства и труда.

Управление коммерческой деятельностью является одной из важнейших служб предприятия. От нее зависит, с одной стороны, правильность определения того, какую продукцию производить, в каком количестве и в какие сроки, а с другой — эффективность снабжения предприятия факторами производства по ценам, не ведущим к росту издержек производства, формирование рынка сбыта продукции в требуемом объеме и по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Управление финансами предприятия включает организацию и контроль поступления денежных средств, от реализации продукции либо взимания причитающихся сумм по предшествующим согла-

шениям или за предоставленные услуги, а также денежных поступлений от ценных бумаг и др.

Следующей важнейшей задачей управления финансами является оплата поставок сырья и материалов, предназначенных для производства; платежи по счетам, подлежащим оплате за ранее приобретенные товары; платежи по эксплуатационным расходам (реклама, страхование и т.д.); выплата заработной платы работникам предприятия; оплата налогов и осуществление других платежей в бюджет и фонды.

Управление инвестиционной деятельностью включает:

- постоянное совершенствование организации производства и труда на базе поиска, отбора, разработки и внедрения инновационных предложений;
- формирование банка инновационных идей и вариантов их решений;
- организацию процесса выявления проблем развития и их решение;
- формирование на предприятии климата новаторства, поиска новых идей.

Перечисленные подсистемы задач управления реализуют, исполняя следующие функции:

1. Постановка целей и задач в соответствии с принятой стратегией и спецификой подсистемы.
2. Планирование необходимых ресурсов для решения установленных задач.
3. Организация и регулирование процесса исполнения в соответствии с целями и поставленными задачами, обеспечивающие объединение усилий и ресурсов в заданном направлении.
4. Стимулирование работников, направленное на повышение эффективности их труда для достижения целей.
5. Контроль и корректировка деятельности подсистемы и принятие необходимых мер для получения результата.

14.2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: ТИПЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА

Эффективность деятельности предприятия, его положение на рынке принципиально зависят от стратегии развития, выбора и применения как отдельных стратегических типов управленческих технологий, так и их различных сочетаний.

Управленческие технологии — это набор управленческих средств и методов достижения поставленных целей организации, включающий методы и средства сбора и обработки информации; приемы эффективного воздействия на работников; принципы, законы и закономерности организации и управления; системы контроля.

Для фирм и предприятий, различающихся по численности, организационно-правовой форме, организации технологического процесса, могут быть эффективны различные типы управленческих технологий, а именно: управление по целям; управление по результатам; управление на базе потребностей и интересов; управление путем постоянных проверок и указаний; управление в исключительных случаях; управление на базе активизации деятельности персонала; управление на базе «искусственного интеллекта» и др.

Управление по целям применимо для средних и малых предприятий с сильным аналитическим подразделением. Оно бывает простым целевым, программно-целевым и регламентным..

При *простом целевом управлении* руководитель организации определяет только сроки и конечную цель, но не механизм ее достижения. Цель может быть достигнута в любой срок или не достигнута вовсе. Такой способ управления применяется в основном обществом с ограниченной ответственностью численностью 3—5 человек.

Программно-целевое управление предусматривает определение целей, механизмов и сроков для каждого этапа достижения целей. Общая цель достигается в предусмотренные сроки. Такой способ управления применяется, как правило, обществами с ограниченной ответственностью, акционерными обществами всех типов.

Регламентное управление используется на уровне всей экономики. При этом определяются конечная цель и ограничения по параметрам и-ресурсам. При этом цель достигается обязательно, но сроки ее достижения установить трудно.

Управление по результатам базируется на усилении функции координации и интеграции деятельности всех подразделений. Эта технология хорошо реализуется в средних и малых орган/нациях, где невелико время между принятием решения и его результатом.

Для реализации технологии необходимо создание в рамках отделов аналитических групп (2—3 человека) с включением специалистов в области психологии, социологии, маркетинга, экономики, работающих в рамках матричной структуры управления. Задачи группы: анализ текущей информации, проведение опросов, определение проблем и подготовка предложений по корректировке тактических и стратегических решений.

Управление на базе потребностей и интересов основано на стимулировании деятельности человека через его потребности и интересы, к которым относятся основные потребности в пище, жилье, отдыхе, здоровье, социальные потребности в творческом труде, семье, порядке и стабильности, интересы материальные, социальные, эстетические. Данную технологию управления рекомендуется использовать в небольших регионах (малых городах, поселках и т.д.), где деятельность организации непосредственно влияет на муниципальную инфраструктуру.

Управление на базе активизации деятельности персонала реализуется путем стимулирования (морального и материального) персонала и мобилизации его интеллектуального потенциала. Основная задача такого рода управления состоит во влиянии на эмоциональное состояние человека. Применяется в организациях самых разнообразных форм.

Управление в исключительных случаях заключается в четком распределении всех* управленческих и производственных функций, основной формальный руководитель осуществляет лишь связи с внешней средой. Данная технология рекомендуется для организаций с жестко регламентированной технологией или с доверительной (функциональной) структурой управления.

Управление путем постоянных проверок и указаний основано на жестком планировании деятельности подчиненных и постоянном контроле руководителя за всей текущей деятельностью. Предусматривает линейную структуру управления. Данная технология эффективна для небольших организаций, в которых высок авторитет и профессионализм руководителя; обычно это временная технология.

Управление на базе «искусственного интеллекта» реализуется на базе информационных систем с применением современных технических средств.

Эти и ряд других типов управления должны реализовываться на базе современных информационных технологий. Главное требование к управлению предприятием в условиях рынка — обеспечение адаптивности (приспособляемости и гибкости) экономики предприятия к изменяющимся условиям хозяйствования.

14.3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Организационная структура управления определяет состав подразделений аппарата управления, их взаимозависимости и взаимосвязи. Группа руководителей и специалистов, на которую возложены ответственность за осуществление процесса выработки и реализации управленческих решений, составляет **аппарат управления** предприятием. Аппарат управления включает управленческий персонал в масштабе всего предприятия, а также его структурных подразделений.

На практике различают структуры двух типов:

1) *механистическую*, характеризующуюся использованием формальных процедур и правил, жесткой иерархией власти в организации, централизацией принятия решений. Сюда можно отнести линейную, функциональную, линейно-функциональную, продуктовую, дивизиональную структуру и др.;

2) *органическую*, характеризующуюся умеренным использованием формальных правил и процедур, децентрализацией, гибко-

стью структуры власти, участием в управлении низших уровней. К этому типу относятся проектные, матричные, программно-целевые структуры.

Рассмотрим некоторые из перечисленных оргструктур.

Линейная структура управления — структура, которая образуется в результате построения аппарата управления только из взаимоподчиненных органов в виде иерархической лестницы. При таком построении управленческие решения образуют линейные связи. Эти решения включают административные функции (организация) и процедуры (принятие решений). Данная схема управления строится на основе линейных схем.

Руководитель в такой структуре называется линейным и замыкает на себе как административные, так и другие функции. Причем обратная связь, информирующая руководителя о ходе выполнения работ, может отсутствовать. Административные функции и процедуры могут делегироваться основным руководителем на более низкие уровни иерархии. Члены каждой из низших ступеней управления находятся в непосредственном линейном подчинении у руководителя следующего, более высокого уровня. Применение данной структуры целесообразно на предприятиях с небольшой численностью персонала и незначительными объемами и номенклатурой производства.

Функциональная структура управления — структура, при которой предполагается создание подразделений для выполнения определенных функций на всех уровнях управления. Управленческие решения при этом разделяются на линейные и функциональные, каждое из которых обязательно для исполнения. В данной структуре общие и функциональные руководители не вмешиваются в дела друг друга. Каждый руководитель замыкает на себя только часть функций. Обратная связь может отсутствовать.

Модификация этой структуры — *функционально-объектная структура управления*, где в рамках функциональных отделов выделяются наиболее квалифицированные специалисты, ответственные за выполнение всех работ по конкретному объекту. Это усиливает персонализацию ответственности за весь комплекс работ по неоправданному повышению роли отдельных объектов в ущерб интересам предприятия в целом.

Линейно-функциональная структура управления — структура, при которой управленческие воздействия разделяются на линейные — обязательные для исполнения и функциональные — рекомендательные.

Общий руководитель осуществляет линейное воздействие на всех участников структуры, а руководители функциональных (экономического, инженерно-технического и др.) отделов оказывают функциональное воздействие на исполнителей работ.

Линейно-штабная структура управления — структура, предполагающая образование в помощь линейным руководителям специализированных функциональных подразделений — штабов для решения определенных задач (аналитических, координационных, сетевого планирования и управления, специальных и т.д.). Штабы не наделяются распорядительной функцией, а готовят рекомендации, предложения и проекты для линейных руководителей.

«Продуктовая» структура управления — структура, особенностью которой является обособление функций по выпускаемому продукту на производственном и обслуживающем уровне предприятия. Это позволяет вести отдельный учет, сбыт, снабжение и т.д.

Инновационно-производственная структура управления — это структура, предусматривающая четкое разделение руководства подразделениями, осуществляющими инновационные функции, — стратегическое планирование, разработку и подготовку производства новой продукции и функции повседневного оперативного управления налаженным производством и сбытом освоенных изделий.

Возникновение такой структуры — следствие чрезмерной загрузки аппарата управления текущей оперативной работой, что лишает его сотрудников возможности заниматься систематическим обновлением продукции, техники и технологии производства. Применение такой структуры рационально при значительных масштабах производства периодически обновляемой продукции.

Проектная структура управления — структура, ориентированная на обеспечение эффективного управления параллельным выполнением на предприятии или в организации ряда крупных проектов. При этом получают автономию определенные совокупности подразделений, участвующих в отдельных проектах во главе с руководителями этих проектов. Руководитель проекта несет всю ответственность за его своевременную и качественную разработку и реализацию. Он наделяется всеми правами по управлению подчиненными ему подразделениями и не имеет в подчинении подразделений, непосредственно не связанных с подготовкой проекта.

Данные структуры могут создаваться в централизованной и децентрализованной формах. При децентрализованной форме функциональные и вспомогательные подразделения разделяются по проектным подразделениям и подчиняются руководителям проектов, а при централизованной — они становятся общими для всех проектных подразделений и подчиняются руководителю предприятия.

Матричная структура управления — структура, сочетающая вертикальные линейные и функциональные связи управления с горизонтальными. Персонал функциональных подразделений, оставаясь в их составе и подчинении, обязан также выполнять указания

руководителей проектов или специальных штабов, советов и т.п., образованных для руководства отдельными проектами и работами. Руководители проектов устанавливают состав и очередность работ, а руководители функциональных подразделений несут ответственность за их надлежащее и своевременное выполнение. Эти структуры могут применяться в отдельных организациях, а также для систем организаций.

Дивизиональная структура управления характеризуется выделением в составе организации практически самостоятельных единиц — «дивизионов» — по продукту, инновациям или рынкам сбыта. Применяется в практике корпоративного управления, когда управляемая организация относится к разряду крупных и крупнейших по масштабам производства и численности работающих, а также характеризуется разнообразием выпускаемой продукции, широтой рынков сбыта.

Тема 15

ПЛАНИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

15.1. СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ. ВИДЫ ПЛАНОВ, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Планирование — это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства. Планирование, административное управление и контроль за деятельностью предприятия в зарубежной практике определяют одним понятием — «менеджмент». Согласно зарубежным публикациям, взаимосвязь планирования и управления можно представить в виде рис. 15.1.

Существует несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математические, графоаналитический и программно-целевые.

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана. Например, балансовый метод увязывает производственную программу с производственной мощнос-

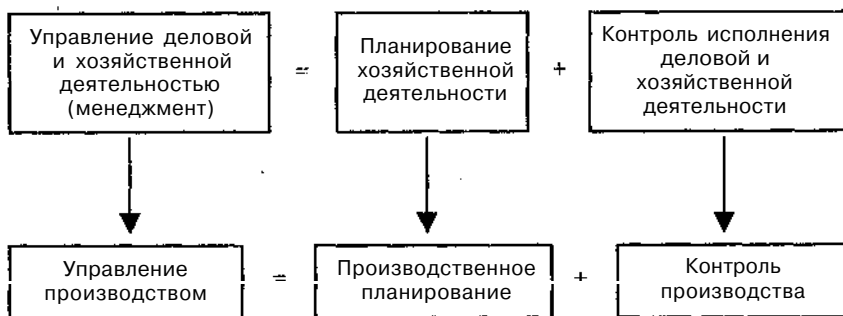


Рис. 15.1. Взаимосвязь планирования и управления производственной деятельностью предприятия

ты предприятия, трудоемкость производственной программы с численностью работающих. На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, энергетический, финансовый и др.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяется базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями, например, между темпами изменения фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда. **Сетевые графики** являются разновидностью графоаналитических методов. С их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и времени по сложным объектам, например, реконструкция цеха, разработка и освоение новой техники и др.

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т.е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы — ее нацеленность на достижение конечных результатов. Стержнем программы является генеральная цель, конкретизируемая в ряде подцелей и задач. Цели достигаются конкретными исполнителями, которые наделяются необходимыми ресурсами. На основе ранжирования целей (генеральная цель — стратегические и тактические цели — программы работ) составляется граф типа «дерево целей» — исходная база для формирования системы показателей программы и оргструктуры управления ею.

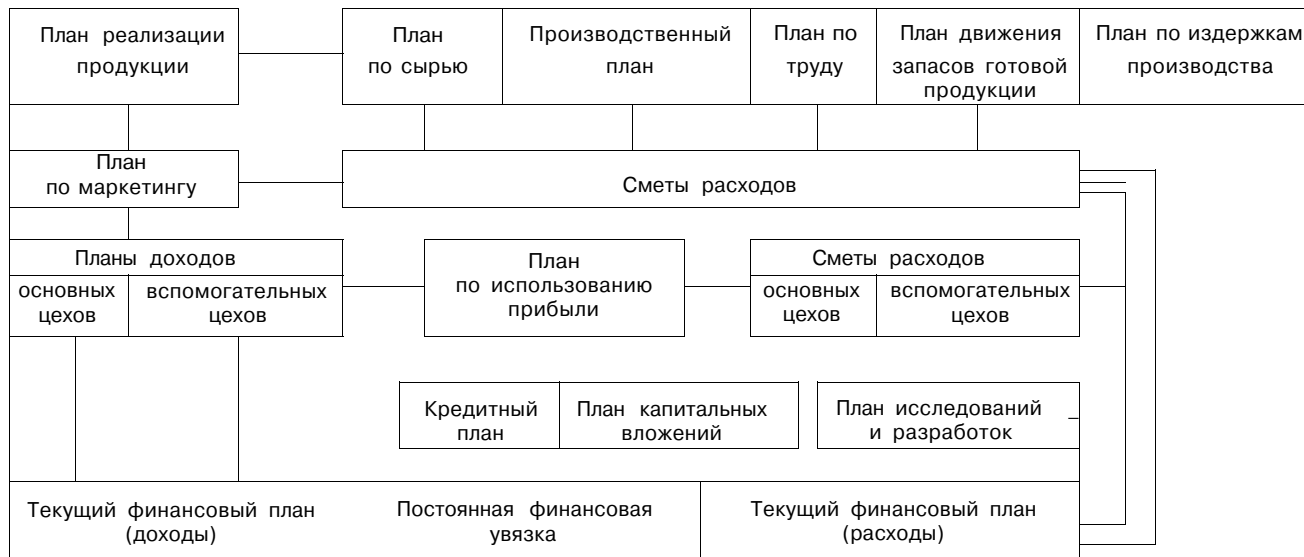
По срокам различают следующие виды планирования: перспективное, текущее и оперативно-производственное.

Перспективное планирование основывается на прогнозировании, иначе его называют стратегическим планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах, продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т.д. Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10—15 лет) и среднесрочное (5 лет), или пятилетнее, планирование.

Объекты *среднесрочного планирования*: организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т.п.

X

Текущее планирование



Среднесрочное планирование баланса и финансов

Рис. 15.2. Взаимосвязь среднесрочного и текущего планирования

Таблица 15.1

Основные параметры и показатели по видам планирования

<i>Основные показатели по видам планирования</i>			
<i>Долгосрочное (стратегическое)</i>	<i>Среднесрочное</i>	<i>Текущее</i>	<i>Оперативно- производственное</i>
Наименование продукта (услуг)	Перечень важнейшей номенклатуры продукции	Перечень и количество всей номенклатуры продукции	Подетальный перечень и количество всей номенклатуры продукции
Ориентировочная, подлежащая уточнению сумма затрат в рублях	Сумма расходования ресурсов по видам	Сумма расходования ресурсов по видам и номенклатуре выпускаемой продукции	Подетальные и пооперационные нормы расходования ресурсов по видам
Ориентировочные сроки исполнения	Календарные сроки исполнения	Точно установленные сроки исполнения	Почасовые и суточные графики исполнения
Ответственные исполнители, без указания соисполнителей	Ответственные исполнители и соисполнители по этапам и видам работ	Подробный перечень исполнителей по этапам и видам работ и номенклатуре продукции	Подетальное распределение работ среди исполнителей
Эффективность: достижение цели, окупаемость затрат	Превышение дохода над расходами (прибыль)	Сумма чистого дохода	Своевременность и полнота выполнения плана по номенклатуре продукции

Долгосрочный план, на 10—15 лет, имеет проблемно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в *среднесрочном* (пятилетнем) плане. Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т.п.

В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера и ряд предприятий разрабатывают долгосрочные планы сроком на 5 лет, среднесрочные на 2—3 года.

Текущее (годовое) планирование разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на *заводские, цеховые, бригадные*.

Взаимосвязь среднесрочного и текущего планирования представлена на рис. 15.2.

Оперативно-производственное планирование уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех—участок—бригада—рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей — рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на *межцеховое, внутрицеховое и диспетчирование*. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является *сменно-суточное* планирование.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему. Основные параметры и показатели по видам планирования показаны в табл. 15.1.

15.2. БИЗНЕС-ПЛАН, ЕГО РОЛЬ И НАЗНАЧЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия. Составлять его рекомендуется на 3—5 лет. Для первого и второго года показатели следует давать в помесечной и поквартальной разбивке, далее — в годовом разрезе.

Бизнес-план выполняет ряд функций:

- может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса и генеральной стратегии развития предприятия;
- может выполнять функцию планирования;
- помогает оценивать и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия;
- необходим для привлечения денежных средств;
- необходим для привлечения частных инвесторов, эффективного использования инвестиций, конкурсного размещения государственных инвестиций в высокоэффективные проекты.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить Возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции — одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

1. Возможности фирмы (резюме).
2. Виды товаров (услуг).
3. Рынки сбыта товаров (услуг).
4. Конкуренция на рынках сбыта.
5. План маркетинга.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Правовое обеспечение деятельности фирмы.
9. Оценка риска и страхование.
10. Финансовый план.
11. Стратегия финансирования.

В рекомендациях зарубежных и отечественных разработчиков бизнес-плана приводятся и другие разделы, в частности, инвестиционный план.

В разделе «*Возможности фирмы (резюме)*» определяются в приоритетном порядке все направления деятельности фирмы, т.е. для стратегического планирования фирмы разрабатываются:

- программа деятельности фирмы;
- цели фирмы;
- стратегия фирмы.

По каждому направлению деятельности фирмы устанавливаются цели, к которым стремится фирма, и стратегии их достижения, включающие перечень необходимых мероприятий. По каждой стратегии определяются ответственные лица.

Резюме должно дать будущим кредиторам или инвесторам фирмы (в том числе и акционерам) ответы на вопросы:

- что они получают при успешной реализации бизнес-плана;
- каков риск потери ими денег?

В этом же разделе помещается информация, дающая представление о фирме, а также все необходимые данные, характеризующие ее коммерческую деятельность.

Составлять бизнес-план должен сам руководитель с привлечением сотрудников фирмы и независимых экспертов. Тон изложения должен быть деловым, понятным, объем небольшим, но достаточным (в зависимости от поставленной цели).

В разделе бизнес-плана «*Виды товаров (услуг)*» описываются все товары и услуги фирмы, которые предлагаются на рынке покупателям. Считается, что сегодня разумно поступает предприниматель, выбирающий товары и услуги, производство или оказание которых требует минимальной кооперации, поставок со стороны или когда достижима заменяемость исходного сырья и материалов. Фирма, которая хочет иметь стабильное положение на рынке, обычно занята производством нескольких видов товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла.

Раздел «*Рынки сбыта товаров*» направлен на изучение рынков и позволяет предпринимателю четко представить, кто будет покупать его товар и где его ниша. При составлении этого раздела необходимо произвести оценку потенциальной емкости рынка, потенциального объема продаж (предложения) и реального объема продаж, а также определить тип рынка, где реализуется основная часть товаров и услуг фирмы.

В разделе «*Конкуренция на рынках сбыта*» необходимо дать ответы на вопросы, касающиеся конкурентоспособности фирмы, выявить слабые и сильные стороны ведения бизнеса конкурентами и определить, какие ответные меры следует предпринять и какие из них будут наиболее действенными.

Остальные разделы бизнес-плана более подробно освещены в соответствующих разделах данного учебного пособия.

15.3. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Маркетинг представляет собой процесс планирования и реализации замысла, ценообразования, продвижения и воплощения идей, товаров и услуг путем обмена, удовлетворяющего потребности отдельных лиц и организаций.

Маркетинг необходим при следующих условиях:

- насыщении рынка товарами, т.е. при превышении предложения над спросом («рынок покупателя»);
- острой конкуренции, усилении борьбы за покупателя;
- свободных рыночных отношениях, т.е. возможности без административных ограничений выбирать рынки сбыта и снабжения, устанавливать цены, вести коммерческую политику и т.д.;
- полной самостоятельности предприятий.

При составлении плана маркетинга необходимо опираться на следующие принципы:

I. Принцип «понимания потребителя», основанный на учете потребностей и динамики рыночной конъюнктуры. Бизнес невозможен, если фирма ориентирована только на прибыль, а не на понимание потребителя и его потребностей.

2. Принцип «борьбы за потребителя (клиента)». Суть этого принципа — борьба за потребителя, а не сбыт товаров. Товары и услуги в данном случае являются лишь средством для достижения цели, а не самой целью.

3. Принцип «максимального приспособления производства к требованиям рынка» ставит производство товаров и оказание услуг в функциональную зависимость от запроса рынка и требует производить товары в ассортименте и объеме, необходимых для потребителя.

В план маркетинга, как правило, включаются следующие вопросы:

- цели и стратегии маркетинга;
- ценообразование;
- схема распространения товаров;
- методы стимулирования продаж (сбыта);
- организация послепродажного обслуживания клиентов;
- реклама;
- формирование общественного мнения о фирме и товарах.

При определении **стратегии** маркетинга необходимо исходить из пяти возможных концепций маркетинговой деятельности:

Концепция совершенствования производства (*производственная*), утверждающая, что товары и услуги фирмы найдут сбыт на рынке, если они будут широко распространены и доступны по цене.

Концепция совершенствования товара (*товарная*), утверждающая, что на рынке найдут сбыт товары и услуги, отличающиеся наивысшим качеством, лучшими характеристиками и эксплуатационными показателями.

Концепция интенсификации коммерческих усилий (*сбытовая*), утверждающая, что товары и услуги найдут сбыт на рынке, если фирма затратит значительные усилия на сферу сбыта и стимулирование продаж.

Традиционная маркетинговая концепция (*потребительская*), утверждающая, что товары и услуги найдут сбыт на рынке, если фирма правильно определит нужды и потребности целевых рынков и удовлетворит их более эффективно и продуктивно, чем конкуренты.

Социально-этическая концепция, состоящая в применении маркетинга с учетом одновременного выполнения условия удовлетворения потребностей как покупателей товара, так и общества в целом.

В комплекс маркетинговых мероприятий фирмы обычно входят:

- изучение потребителей товаров (услуг) фирмы и их поведения на рынке;
- анализ рыночных возможностей фирмы (доля рынка);
- оценка выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития;

- анализ используемых форм и каналов сбыта;
- оценка используемых фирмой методов ценообразования;
- мероприятия по продвижению товаров (услуг) на рынок (позиционирование);
- изучение конкурентов;
- выбор «ниши» (сегментирование) рынка.

Следует помнить, что такие элементы комплекса маркетинга, как «доля рынка», «сегментирование» и «позиционирование товара», являются основополагающими.

Доля рынка фирмы — это часть рынка отрасли, которая используется фирмой для продажи своих товаров.

Сегментирование рынка состоит в разделении общей совокупности потребителей на определенные группы покупателей (сегменты), различающиеся по целому ряду факторов (социальное положение, уровень доходов, профессия, семейное положение, возраст и т.д.) и имеющие сходные потребительские запросы и предпочтения.

Позиционирование товара — мероприятия по продвижению товара на рынок и обеспечению конкурентоспособного положения.

Одним из важнейших элементов плана маркетинга является ценообразование, выработка ценовой политики фирмы, которая заключается в установлении и изменении цен в зависимости от ситуации на рынке, что позволяет сохранять определенную долю рынка и получать прибыль.

Ценообразование является важнейшим элементом плана маркетинга.

Цена товара может определяться исходя из:

- себестоимости продукции;
- цены конкурентов на аналогичный товар;
- уникальных свойств товара;
- цены, определяемой спросом на данный товар.

На основе себестоимости обычно устанавливается минимально возможная цена товара, соответствующая наименьшим издержкам производства. На основе анализа цен конкурентов определяется средний уровень цен на товар. Максимально возможная цена устанавливается для товаров, отличающихся высоким качеством или уникальными свойствами. Цены, определяемые спросом или конъюнктурой рынка данных товаров, могут колебаться в широком диапазоне — от минимальных до максимальных.

Важным элементом плана маркетинга является **схема распространения товаров**, т.е. организация каналов сбыта. **Канал сбыта** — путь, по которому товары движутся от производителя к потребителям. **Уровень канала сбыта** — это любой посредник, выполняющий ту или иную работу по приближению товара к конечному потребителю. Посредником при одноуровневом канале на рынке потребительских товаров обычно бывает *розничный торговец*, а на рынке

товаров промышленного назначения — *агент по сбыту* или *брокер* (посредник). При двухуровневом канале посредниками на рынке потребительских товаров становятся *оптовый* и *розничный торговцы*, а на рынке промышленных товаров — *промышленный дистрибьютор* (торговец) и *дилер* (оптовый или розничный торговец). При трехуровневом канале посредник — *мелкий оптовик*. Для повышения эффективности маркетинга необходимо выбрать наилучшую комбинацию из нескольких каналов.

Методы стимулирования продаж (сбыта) являются еще одним элементом плана маркетинга.

Стимулирование сбыта — это разнообразные действия, способствующие совершению покупки. К ним относятся:

- стимулирование потребителей;
- стимулирование сферы торговли;
- стимулирование торгового персонала фирмы.

В план маркетинга включаются мероприятия по **организации послепродажного обслуживания клиентов**, включая гарантийное и постгарантийное обслуживание, доставку, упаковку и т.д.

Реклама — еще один раздел плана маркетинга. Главной функцией рекламы является индивидуализация продукта, однако реклама — дорогостоящее мероприятие.

Многообразие видов рекламы можно свести к пяти видам:

- информативная;
- избирательная (на определенный сегмент);
- сравнительная;
- напоминающая;
- подкрепляющая.

В структуре рекламы можно выделить следующие пять основных моментов:

- способность привлечь внимание;
- сила эмоционального воздействия;
- сила воздействия на фактическое поведение;
- информативность;
- способность вызвать желание прочитать рекламное сообщение до конца.

Можно также сформулировать пять основных принципов разработки рекламы:

- то, что воспринимается сознательно, обычно дольше удерживается в памяти;
- то, о чем говорится в начале и конце сообщения, запоминается лучше, чем то, о чем говорится в середине;
- если материал разнообразен или необычен, он запоминается лучше;
- информация легче запоминается и лучше воспринимается, если она не противоречит привычным понятиям, убеждениям или мнениям;

- необходимо учитывать дух основных тенденций общественной жизни.

Задача **формирования общественного мнения** о фирме и товарах («паблисити») также включается в план маркетинга. Эта задача решается путем формирования и поддержания благоприятного отношения к фирме широких масс населения, учреждений и организаций; презентаций и выставок; институциональной рекламы (престижной, фирменной, корпоративной); оказания консультативных услуг.

15.4. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учетная политика предприятия определяется положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 июня 1994 г. № 100. В соответствии с этим положением каждая конкретная организация получила возможность самостоятельно выбирать способы ведения бухгалтерского учета — от первичного наблюдения, стоимостного измерения и текущей группировки до итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной или иной) деятельности.

Учетная политика должна быть зафиксирована документально, утверждена приказом (или другим распоряжением) лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организации (ст. 6, п. 1). Главный бухгалтер несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета (ст. 7, п. 1).

Объявленная организацией учетная политика применяется со дня приобретения прав юридического лица (государственной регистрации) последовательно в течение ряда лет. Изменения в учетной политике организации могут иметь место в ряде случаев, а именно при:

- реорганизации предприятия (слиянии, разделении, присоединении);
- смене собственников;
- изменениях законодательства и системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации;
- разработке новых способов бухгалтерского учета или существенном изменении условий деятельности организации (п. 2.6 положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия»).

Организациям запрещено изменять учетную политику в течение одного года (за исключением указанных случаев). Изменения в учет-

ной политике при переходе к новому отчетному году должны быть документально обоснованы и представлены в налоговые органы.

На выбор и обоснование учетной политики влияют следующие основные факторы:

- форма собственности и организационно-правовая форма;
- отраслевая принадлежность или вид деятельности (туризм, гостиничное хозяйство, общественное питание, торговля, производственная, посредническая и др.);
- масштаб производства, численность работающих;
- степень самостоятельности в принятии решений в политике ценообразования;
- материальная база для обработки информации и т.д.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (ст. 6, п. 3) определил основные элементы учетной политики, которую утверждают руководители организации:

а) *рабочий план счетов бухгалтерского учета*, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения учета в соответствии с требованиями, предъявляемыми к учету и отчетности. Рабочий план может быть установлен законодательством или разработан самостоятельно. Рабочий план счетов является определяющим в системе бухгалтерского учета;

б) *формы первичных документов*, по которым не предусмотрены типовые формы, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

в) *порядок проведения инвентаризации, методы оценки видов имущества и обязательств*. Нормативным актом по данному вопросу являются Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденные Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 июня 1995 г. № 49;

г) *правила документооборота и технология обработки учетной информации*. Нормативным документом является Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете, утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1983 г. № Ю5. Существуют также альтернативные способы обработки учетной информации: самостоятельным структурным подразделением предприятия — бухгалтерией, специализированной профессиональной организацией на договорной основе, квалифицированным специалистом на договорной основе;

д) *порядок контроля за хозяйственными операциями*, а также другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета, например, техника ведения и формы бухгалтерского учета. Альтернативными способами техники и форм ведения бухгалтерского учета являются:

- журнально-ордерная;
- мемориально-ордерная;
- автоматизированная;
- упрощенная.

Каждая организация обязана:

- установить перечень конкретных элементов учетной политики;
- по каждому из элементов учетной политики выбрать способ учета, существенно влияющий на принятие решений пользователями бухгалтерской отчетности.

Основными элементами учетной политики являются:

- способы начисления износа основных средств;
- способы начисления амортизации нематериальных активов и погашения стоимости иных активов;
- способы оценки производственных запасов;
- группировка и включение затрат в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг); /
- способы определения выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) для целей налогообложения и другие способы, отвечающие требованиям, приведенным в п. 3.1. положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия».

К элементам учетной политики также могут относиться:

- оценка товаров (приобретенных для реализации и сбыта);
- начисление резервов;
- начисление износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- распределение и использование чистой прибыли (альтернативные способы: путем создания фондов потребления, накопления и др. или без создания фондов);
- оценка кредиторской задолженности-Альтернативные способы: без учета или с учетом причитающихся к выплате процентов);
- учет курсовых разниц (альтернативные способы: путем отнесения на счет прибылей и убытков в отчетном периоде или путем накопления в течение года на счете доходов будущих периодов с отнесением в конце года на счет прибылей и убытков);
- » распределение косвенных расходов (альтернативные способы: по величинам зарплаты работников основного производства, общих прямых затрат, выручки от реализации продукции (работ, услуг)).

Тема 16

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

16.1. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ

Производственная мощность предприятия, цеха, участка — это способность закрепленных за ними средств труда (технологической совокупности машин, оборудования и производственных площадей) к максимальному выпуску продукции за год (сутки, смену) в соответствии с установленной специализацией, кооперированием производства и режимом работы.

Производственная мощность предприятия, цеха, участка рассчитывается, как правило, в тех же натуральных (условно-натуральных) единицах, в которых планируется объем выпуска продукции, а иногда в станко-часах и, как исключение, в стоимостном выражении. Разница между производственной мощностью и *производственной программой* (объемом производства) представляет собой резервы предприятия, т.е. производственная программа показывает степень использования производственной мощности. Наряду с термином «производственная мощность» применяется термин «*пропускная способность*», который характеризует максимальный выпуск продукции применительно к работе оборудования, станка, агрегата, поточной линии, группы станков, но только не участка, цеха, предприятия. Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену, час, а производственная мощность структурных единиц производства — за год, в некоторых случаях — за квартал, месяц.

Для расчета производственной мощности предприятия используются следующие исходные данные:

I. *Количество, состав и техническое состояние оборудования и данные о производственных площадях*, В расчеты производственной мощности предприятий включается все наличное оборудование основного производства (в том числе бездействующее из-за ремонта, неисправности и модернизации) за исключением (в пределах норматива) резервного оборудования и оборудования опытно-экспериментальных и специализированных участков для профессионально-технического обучения.

2. *Технические нормы производительности оборудования и трудоемкости выпускаемой продукции.* При расчете производственной мощности предприятия нормы производительности оборудования для вновь строящихся предприятий принимаются паспортные, а для действующих предприятий — технически обоснованные показатели производительности оборудования, но не ниже паспортной производительности.

3. *Фонд времени работы оборудования и режим работы предприятия.* При расчете производственной мощности предприятия принимается максимально возможный плановый (эффективный) годовой фонд времени работы оборудования. Для агрегатов непрерывного действия (доменные и мартеновские печи, химические агрегаты и т.п.) плановый (эффективный) фонд времени ($T_{\text{нетп}}$) рассчитывается по формуле

$$T_{\text{нетп}} = [365 - (t_p + t_{\text{п.тех}})] \times 24 \text{ ч},$$

где t_p — время, необходимое по нормативам для выполнения капитальных и планово-предупредительных ремонтов;
 $t_{\text{п.тех}}$ — время, необходимое для технологических остановок агрегатов и оборудования, если оно не включено в нормы их использования.

Для оборудования прерывного действия плановый (эффективный) фонд времени ($T_{\text{прер}}$) определяется по формуле

$$T_{\text{прер}} = [(365 - t_v - t_{\text{к.р}}) \times K_{\text{см}} \times t_{\text{см}}] \times [(100 - \Pi_{\text{пр}})/100],$$

где t_v — количество выходных и праздничных дней в году;
 $t_{\text{к.р}}$ — количество дней капитального и планово-предупредительных ремонтов, если они проводятся в рабочее время;
 $K_{\text{см}}$ — количество смен работы оборудования в сутки (для предприятий должен применяться двух- или трехсменный режим);
 $t_{\text{см}}$ — продолжительность смены, ч;
 $\Pi_{\text{пр}}$ — процент планируемых текущих простоев.

4. *Номенклатура выпускаемых изделий и их количественное соотношение в программе.* Номенклатура и количественное соотношение выпускаемых изделий устанавливаются исходя из рациональной специализации предприятия, цеха или участка.

При определении производственной мощности предприятия принимаются плановая номенклатура и ассортимент (трудоемкость) выпускаемой продукции. При исчислении среднегодовой мощности объем увеличения (уменьшения) мощности за счет изменения номенклатуры продукции (уменьшения или увеличения трудоемкости) учитывается в полном размере.

В слабомеханизированных и других цехах различных промышленных комплексов часто важнейшим фактором, определяющим

величину мощности, является величина производственной площади.

Порядок и принцип расчета производственных мощностей промышленных предприятий осуществляется согласно отраслевым инструкциям по группам технологического оборудования, агрегатам и другим основным производственным участкам и цехам.

16.2. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЦЕХА, УЧАСТКА, АГРЕГАТА. ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ПО ПРОИЗВОДСТВАМ

Производственная мощность предприятия определяется по мощности основных (ведущих) производственных единиц: цехов, участков. *Производственная мощность цехов, участков* определяется по мощности основного технологического оборудования: агрегатов, установок, групп оборудования и т.д.

Расчет производственной мощности предприятия осуществляется по всем его производственным подразделениям — от группы технически однотипного оборудования к производственным участкам, от цехов к производственным единицам, от производственных единиц к предприятию в целом.

Мощность ведущего подразделения (например, группы оборудования) определяет мощность подразделения следующей ступени (участка); по мощности ведущего участка устанавливают мощность цеха и т.д.

При наличии на предприятии нескольких ведущих производств, цехов, участков, агрегатов или групп оборудования его производственная мощность определяется по тем из них, которые выполняют наибольший по трудоемкости объем работ. Если имеется несколько производств или цехов с замкнутым циклом производства по выпуску однотипной продукции, то производственная мощность комплекса определяется как сумма мощностей входящих в его состав ведущих производств или цехов.

Метод расчета производственной мощности участка, цеха, завода во многом определяется типом производства. На заводах серийного и единичного производства расчет ведется по группам оборудования и производственным подразделениям. Определение производственной мощности начинается обычно с расчета пропускной способности агрегатов или групп оборудования. Различают агрегаты периодического действия, предметно-специализированные и агрегаты с технологической специализацией.

Производственная мощность цеха, участка, оснащенного однотипным предметно-специализированным оборудованием (M_c) (ткацкие станки, прядильные машины и т.д.), определяется по формуле

$$M_r = \Pi_{\text{ч}} \times \Phi_{\text{пл}} \times H,$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ — часовая производительность оборудования;
 $\Phi_{\text{пл}}$ — плановый (эффективный) годовой фонд времени работы единицы оборудования, ч;
 H — среднегодовой парк этого вида оборудования, учтенный при расчете мощности.

Производственная мощность (M_r) агрегатов периодического действия (химические агрегаты, автоклавы и т.п.) определяется по формуле

$$M_r = B_{\text{м}} \times (\Phi_{\text{пл}} / t_{\text{ц.п}}) \times \text{КВГ},$$

где $B_{\text{м}}$ — вес сырых материалов;
 КВГ — коэффициент выхода готовой продукции из сырых материалов;
 $\Phi_{\text{пл}}$ — плановый годовой фонд времени работы оборудования, ч;
 $t_{\text{ц.п}}$ — продолжительность цикла переработки сырья, ч.

Производственная мощность (M_r) цехов массового и крупносерийного производства определяется, исходя из планового (эффективного) фонда времени, ритма, или такта, работы конвейеров:

$$M_r = \Phi_{\text{пл}} / t,$$

где $\Phi_{\text{пл}}$ — плановый фонд времени работы конвейера (сутки, год), мин;
 t — такт схода готовых изделий с конвейера, мин.

Производственная мощность (M_r) предприятия или цеха при однородном оборудовании (текстильная фабрика и др.) рассчитывается по формуле

$$M_r = \Phi_{\text{пл}} / t_{\text{ед}} \times H,$$

где $\Phi_{\text{пл}}$ — плановый фонд времени работы оборудования, ч;
 H — среднегодовое количество однотипного оборудования;
 $t_{\text{ед}}$ — затраты времени на единицу продукции (трудоемкость), ч/м².

Для агрегатов, станков с технологической специализацией мощность рассчитывается путем определения потребности в станко-часах по этим агрегатам или по группам станков и сопоставления результатов с располагаемым фондом времени.

Расчеты по площадям проводятся в основном только по мало-механизированным сборочным и литейным цехам, объем выпуска которых лимитируется размером производственной площади.

Пропускная способность по площадям $P_{\text{пл}}$ (м² × дни) определяется по формуле

$$P_{\text{пл}} = \Pi_{\text{п}} \times \Phi_{\text{пл}},$$

где $\Pi_{\text{п}}$ — производственная площадь цеха, м²;

$\Phi_{\text{пл}}$ — плановый (эффективный) годовой фонд времени работы цеха, участка, дни.

При расчете производственной мощности предприятия необходимо одновременно с расчетом производственных мощностей ведущих цехов определить мощность оборудования других цехов и служб с целью выявления узких мест и наметить пути их устранения. Под узким местом следует понимать те цехи, участки, агрегаты и группы оборудования основного и вспомогательного производств, чья пропускная способность не соответствует мощности ведущего звена, по которому устанавливается производственная мощность предприятия.

Соответствие пропускной способности ведущих цехов, участков и остальных звеньев предприятий определяется путем расчета коэффициента сопряженности (K_c) по формуле

$$K_c = M_1 / (M_2 \times P_v),$$

где M_1, M_2 — мощность цехов, участков, агрегатов, для которых определяется коэффициент сопряженности в принятых единицах измерения;

P_v — удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

Пример. Производственная мощность механосборочного цеха — 1400 станков, литейного цеха — 1800 т, удельный расход литья на 1 станок — 1,5 т:

$$K_c = 1800 / (1400 \times 1,5) = 0,86.$$

Коэффициент меньше единицы (0,86) показывает, что данный цех (литейный) является «узким местом».

Расчет производственной мощности ведущего цеха (M_n) определяется по формуле

$$M_n = M_1 a_1, M_2 a_2, \dots, M_n a_n,$$

где $M_1, M_2, \dots, M_n$ — производственная годовая мощность однотипного оборудования;

$a_1, a_2, \dots, a_n$ — количество единиц данного вида оборудования.

Расчет производственной мощности предприятия в целом не сводится к простому суммированию мощностей однородных участков. Она определяется по ведущим участкам и цехам на основе предварительного выравнивания загрузки, т.е. согласования уровня использования оборудования по его группам и стадиям обработки с расшивкой «узких мест».

Степень использования производственной мощности предприятия характеризуется коэффициентом использования мощности ($K_{\text{и.м}}$), который определяется по формуле

$$K_{\text{и.м}} = O_{\text{факт}} / M_{\text{ср.п}}$$

Г д $M_{\text{ср.г}}$ — среднегодовая производственная мощность;
 $O_{\text{факт}}$ — фактический объем выпуска продукции.

16.3. ВИДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ. БАЛАНС ЗАГРУЗКИ ОБОРУДОВАНИЯ. МЕТОДИКА РАСЧЕТА

Различают входную, выходную, проектную и среднегодовую производственную мощности.

Под, входной мощностью понимают производственную мощность предприятия, цеха, участка на 1 января текущего года или на конкретную дату предшествующего периода.

Под выходной мощностью (M_k) понимают производственную мощность предприятия, цеха, участка на конец планового периода, которая определяется по формуле

$$M_k = M_n + M_c + M_p + M_n + M_{из} - M_v,$$

Г д M_n — производственная мощность на начало периода;
 M_c — ввод мощности в результате строительства;
 M_p — прирост мощности вследствие реконструкции предприятия;
 M_n — увеличение мощности в результате технического перевооружения и других мероприятий;
 $M_{из}$ — увеличение (уменьшение) мощности вследствие изменения номенклатуры (трудоемкости) продукции;
 M_v — уменьшение мощности вследствие выбытия оборудования.

По предприятиям, цехам, участкам, мощности которых введены в действие, но не освоены, за производственную мощность принимается введенная в действие *проектная мощность*.

Среднегодовая мощность ($M_{\text{год}}$) — это мощность, которой будет располагать предприятие, цех, участок в среднем за расчетный период или за год, она определяется балансовым методом:

$$M_{\text{год}} = M_n + \Sigma(M_{\text{вв}} \times \text{Ч}_{\text{вв}})/12 - \Sigma(M_v \times \text{Ч}_v)/12,$$

Г д M_n — производственная мощность на начало периода;
 $M_{\text{вв}}$ — мощности, введенные в действие в течение года;
 M_v — выбывшие в течение года мощности;
 $\text{Ч}_{\text{вв}}$ — число месяцев, эксплуатации введенной в действие мощности;
 Ч_v — число месяцев с момента выбытия мощности до конца года.

Для агрегатов с технологической специализацией (большинство видов металлообрабатывающего оборудования, деревообрабатывающих станков) расчет производственной мощности сводится к определению пропускной способности оборудования и расчету ко-

эффективности его загрузки, т.е. к составлению баланса загрузки оборудования.

Расчет баланса загрузки по группам однотипного оборудования производится в следующем порядке:

1) проводится рациональное распределение видов работ по группам взаимозаменяемого оборудования;

2) рассчитываются нормы затрат времени на единицу каждого вида изделий по группам оборудования и рабочим местам;

3) определяется загрузка оборудования производственной программой (П) (**потребный фонд в станко-часах**) как произведение нормы времени на изготовление одной детали (t) с учетом выполнения норм и годовой производственной программы (N). Загрузка оборудования в станко-часах определяется по всей номенклатуре изделий, закрепленных в годовой производственной программе за данной группой оборудования, по формуле

$$П = \sum_1^m (t \times N) / K_n,$$

где m — число наименований деталей, обрабатываемых на станках;

t — трудоемкость изготовления деталей;

K_n — коэффициент выполнения норм на участке;

4) производится расчет пропускной способности оборудования (Р) (**располагаемый фонд в станко-часах**) как произведение планового (эффективного) фонда времени одного станка ($\Phi_{пл}$) и числа станков в группе оборудования (Н) по формуле

$$Р = \Phi_{пл} \times Н;$$

5) вычисляется **избыток** или **дефицит станко-часов** по группам оборудования путем сопоставления загрузки оборудования (П) (потребный фонд) с пропускной способностью оборудования (Р) (располагаемый фонд);

6) определяется коэффициент загрузки оборудования ($K_{з.об}$) по формуле

$$K_{з.об} = П/Р \text{ при условии } \begin{cases} Р - П \geq 0; \\ K_{з.об} \leq 1, \end{cases}$$

если баланс загрузки оборудования выявит излишки станко-часов по группам оборудования ($Р - П \geq 0$), а $K_{з.об} \leq 1$, то величина производственной программы должна быть увеличена; если $Р - П \leq 0$, а $K_{з.об} \geq 1$, существует недостаток станко-часов по данной группе оборудования.

Подобные расчеты выполняются по тем группам оборудования, которые являются ведущими для данного производства. По остальным группам оборудования расчет мощности производится в слу-

чаях, если данная группа может оказаться «узким местом» и лимитировать производство. В цехах и на участках, где производственная мощность определяется производственной площадью, проводится расчет баланса производственной площади в квадрато-метро-часах аналогично расчету в станко-часах.

Более объективно загрузку оборудования предприятий с прерывным режимом работы отражает коэффициент сменности, а для предприятий с непрерывным процессом производства — коэффициент загрузки оборудования.

16.4. РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ. ПОКАЗАТЕЛИ

План производства продукции (производственная программа) является основным ведущим разделом перспективного и текущего плана предприятия и определяется на основе объема продаж, номенклатуры и ассортимента продукции, ее качества, массы прибыли, уровня рентабельности, размера рыночной доли предприятия и т.п.

Разработка производственной программы осуществляется на основе изучения рынка специальным подразделением предприятия — *службой маркетинга*.

В комплекс маркетинговых мероприятий фирмы по разработке производственной программы обычно входят:

- изучение потребителей товаров (услуг) фирмы и их поведения на рынке;
- анализ рыночных возможностей фирмы;
- оценка выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития;
- анализ используемых форм и каналов сбыта;
- оценка используемых фирмой методов ценообразования;
- исследование мероприятий по продвижению товаров (услуг) на рынок;
- изучение конкурентов;
- выбор «ниши» (наиболее благоприятного сегмента) рынка.

После проведения маркетинговых исследований производственная программа внутри фирмы разрабатывается в такой последовательности:

1. Определяются номенклатура и ассортимент продукции, включенные в план, объем ее поставок в натуральном выражении согласно заключенным договорам.

2. Составляется план поставок продукции в натуральном выражении по потребителям.

3. На основе объема поставок (реализации) и изменения остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого

периода определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении с календарным распределением внутри планируемого периода.

4. Объем производства по отдельным видам продукции обособывается расчетами балансов производственных мощностей по ведущим подразделениям: группам оборудования, участкам, цехам, предприятию в целом.

5. На основе объемов производства и реализации продукции в натуральном выражении рассчитываются стоимостные измерители производственной программы: товарная и реализованная продукция.

6. Составляется график отгрузки продукции в соответствии со сроками, указанными в договорах с заказчиками.

7. Производственная программа планируется по основным цехам предприятия.

Производственная программа планируется на 3—5 лет, на год с разбивкой по кварталам и месяцам, рассчитывается в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных показателях.

Объем производства в натуральном выражении характеризуется номенклатурой и ассортиментом выпускаемой продукции в физических единицах, соответствующих их потребительским свойствам (меры веса, длины, объема).

Номенклатура продукции — наименование (перечень) изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску. **Ассортимент продукции** — разновидность этих изделий по видам, типам, сортам, размеру и т.п. в разрезе номенклатуры.

Основой для определения объема продукции в стоимостном выражении служит **план производства продукции в натуральном выражении**. Неотъемлемой частью плана производства продукции в натуральном выражении является **задание по дальнейшему повышению качества продукции**.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют **условно-натуральный измеритель**.

Трудовой измеритель объема производства, выражаемый, как правило, в нормо-часах, человеко-днях, станко-часах, в сочетании с натуральными используется для определения численности работников, норм выработки, размера оплаты труда, для планирования производственных программ заготовительных и других цехов, и иных целей.

Стоимостные (денежные) измерители являются обобщающими, с их помощью можно определить общий объем производства фирмы. В стоимостном выражении планируются такие важные показатели производственной программы, как объем товарной, валовой, реализованной продукции, и др.

Товарная продукция является основным показателем плана производства и служит базой для расчета валовой и реализованной

продукции. Стоимостью товарной продукции является стоимость той части производимой предприятием продукции, которая предназначена для реализации.

В объем товарной продукции включаются:

- стоимость готовых изделий;
- стоимость полуфабрикатов своего производства и продукции вспомогательных цехов для реализации на сторону;
- стоимость полуфабрикатов и продукции для поставки своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия;
- стоимость нестандартного оборудования, приспособлений и т.п. общего назначения своего производства, зачисляемых в основные средства предприятия или реализуемых на сторону;
- стоимость услуг и работ промышленного характера по заказам со стороны или для непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия, включая работы по капитальному ремонту и модернизации оборудования и транспортных средств своего предприятия.

В товарную продукцию не включается стоимость сырья, материалов, оплаченных заказчиком. Однако, если из этого сырья на предприятии изготовлена для заказчика продукция, то в товарную продукцию включается стоимость переработки сырья.

Товарная продукция в большинстве отраслей промышленности определяется по заводскому методу, т.е. в объем товарной продукции не включается стоимость готовых изделий, полуфабрикатов, изготовленных предприятием для собственных нужд. Исключением являются предприятия пищевого комплекса, где в стоимостные показатели объема произведенной продукции включается внутризаводской оборот, т.е. стоимость потребленных для собственных нужд готовых изделий и полуфабрикатов.

Товарная продукция по готовым изделиям планируется в действующих ценах предприятия. По отчету она рассчитывается в фактических действующих в отчетном году ценах; также в отчете товарная продукция определяется в сопоставимых (неизменных на определенную дату) ценах предприятия.

В платежных документах на продукцию (товар, услугу) кроме цен изготовителя выделяется налог на добавленную стоимость, акцизы и другие платежи, имеющие характер косвенных налогов.

Цеховые программы основных цехов предприятия рассчитываются в порядке, обратном ходу технологического процесса, т.е. от выпускающих к обрабатывающим и далее к заготовительным цехам. Такой порядок позволяет взаимно согласовывать сроки выпуска продукции цеха со сроками выпуска готовых изделий, установленными в производственной программе завода.

16.5. ВАЛОВАЯ И РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ: МЕТОДИКА РАСЧЕТА, УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Валовая продукция — это стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени. Валовая продукция отличается от товарной продукции на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода.

Изменение остатков незавершенного производства учитывается только на предприятиях с длительным (не менее двух месяцев) производственным циклом и на предприятиях, где незавершенное производство велико по объему и может резко изменяться во времени. В машиностроении учитывается также изменение остатков инструментов и приспособлений.

Валовая продукция (ВП) рассчитывается по заводскому методу двумя способами.

Во-первых, как разница между валовым и внутризаводским оборотом:

$$ВП = В_0 - В_{\text{вн}},$$

где $В_0$ — валовой оборот;
 $В_{\text{вн}}$ — внутризаводской оборот.

Валовой оборот — это стоимость всего объема продукции, произведенного за определенный период всеми цехами предприятия независимо от того, использовалась ли данная продукция внутри предприятия для дальнейшей переработки или была реализована на сторону.

Внутризаводской оборот — это стоимость продукции, выработанной одними и потребленной другими цехами в течение одного и того же периода времени.

Во-вторых, валовая продукция определяется как сумма товарной продукции (ТП) и разности остатков незавершенного производства (инструментов, приспособлений) на начало и конец планируемого периода:

$$ВП = ТП + (Н_{\text{н}} - Н_{\text{к}}),$$

где $Н_{\text{н}}$ и $Н_{\text{к}}$ — стоимость остатков незавершенного производства на начало и конец данного периода.

Незавершенное производство — незаконченная производством продукция: заготовки, детали, полуфабрикаты, находящиеся на рабочих местах, контроле, транспортировке, в цеховых кладовых в виде запасов, а также продукция, не принятая ОТК и не сданная на склад готовых изделий.

Незавершенное производство учитывается по себестоимости. Для пересчета остатков незавершенного производства в оптовые цены используются два способа: 1) по степени готовности незавершенч-

ного производства на основе соотношения трудоемкости уже выполненных работ и трудоемкости готового изделия; 2) по коэффициентам, характеризующим соотношение стоимости готовых изделий в оптовых ценах и фактической себестоимости тех же изделий.

Ожидаемые остатки незавершенного производства на начало планового года в цехах определяют по отчетным данным на основе инвентаризации.

На конец планового года норматив остатка незавершенного производства (H_k) рассчитывается по формуле

$$H_k = N_{\text{сут}} \times C \times T_{\text{ц}} \times K_r,$$

г д $N_{\text{сут}}$ — суточный выпуск продукции в натуральном выражении;

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

C — себестоимость продукции, руб.;

K_r — коэффициент готовности незавершенного производства.

Коэффициент готовности незавершенного производства определяется по методике, изложенной выше — по трудоемкости или по стоимости.

Валовая продукция рассчитывается в действующих сопоставимых ценах, т.е. неизменных на определенную дату ценах предприятия. С помощью этого показателя определяют динамику общего объема производства, динамику фондоотдачи и других показателей эффективности производства.

Реализованная продукция характеризует стоимость объема продукции, поступившей в данном периоде на рынок и подлежащей оплате потребителями.

Стоимость реализованной продукции определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства и работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону (включая капитальный ремонт своего оборудования и транспортных средств, выполняемый силами промышленно-производственного персонала), а также стоимость реализации продукции и выполнения работ для своего капитального строительства и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки от реализации продукции, а рассматриваются как доходы или убытки и учитываются при определении общей (балансовой) прибыли..

Объем реализованной продукции рассчитывается исходя из действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок (по экспортируемой продукции — без

экспортных тарифов). Реализованная продукция по работам и услугам промышленного характера, полуфабрикатам собственного производства определяется на основе заводских договорных цен и тарифов.

Объем реализованной продукции (РП) по плану определяется по формуле

$$РП = О_{\text{н}} + ТП - О_{\text{к}},$$

где ТП — объем товарной продукции по плану;

$О_{\text{н}}$ и $О_{\text{к}}$ — остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

В состав остатков нереализованной продукции на начало года входят:

- готовая продукция на складе, в том числе отгруженные товары, документы по которым не переданы в банк;
- отгруженные товары, срок оплаты которых не наступил;
- отгруженные товары, не оплаченные в срок покупателем;
- товары на ответственном хранении у покупателя.

На конец года остатки нереализованной продукции принимаются в расчет только по готовой продукции на складе и отгруженным товарам, срок оплаты которых не наступил.

Все составные части реализованной продукции рассчитываются в ценах реализации: остатки на начало года — в действующих ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки нереализованной продукции на конец периода — в ценах планируемого года.

В бухгалтерском учете выделяется *отгруженная и сданная заказчиком на месте продукция и продукция реализованная*, при этом моментом реализации считается поступление денежных средств на расчетный счет поставщика. Предприятие может выбрать один из вариантов учетной политики: определять прибыль либо по разности стоимости и себестоимости отгруженной продукции (т.е. до момента ее фактической оплаты заказчиком), либо только после оплаты заказчиком физически отгруженной продукции. Менять учетную политику в течение года предприятие не имеет права.

На основе показателя объема реализованной продукции рассчитывается ее полная себестоимость и прибыль от реализации.

Ряд предприятий осуществляют планирование и оценку деятельности по чистой продукции, которая определяется путем вычитания из товарной продукции материальных затрат и суммы амортизации основных фондов, что в условиях рынка соответствует понятию «валовой доход».

Тема 17

КАДРЫ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

17.1. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРУКТУРА, УПРАВЛЕНИЕ

Под *кадрами предприятия* понимается совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. **В списочный состав** включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и неосновной деятельностью.

Следует различать такие понятия, как «кадры», «персонал» и «трудовые ресурсы предприятия».

Понятие «трудовые ресурсы предприятия» характеризует его потенциальную рабочую силу, «персонал» — весь личный состав работающих по найму постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. Под кадрами предприятия понимается основной (штатный, постоянный), как правило, квалифицированный состав работников предприятия или организации.

Состав и количественные соотношения отдельных категорий и групп работников предприятия характеризуют *структуру кадров*.

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т.е. занятые основной производственной деятельностью, *представляют промышленно-производственный персонал*. К нему относятся все работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, конструкторских, технологических организаций и лабораторий, находящихся на балансе предприятия; заводоуправления со всеми отделами и службами, а также служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств своего предприятия.

Работники торговли и общественного питания, жилищного хозяйства, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений и курсов, а также учреждений дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия, относятся к *непромышленному персоналу* предприятия.

Работники промышленно-производственного персонала подразделяются на две основные группы — рабочие и служащие. При этом

в группе служащих обычно выделяются такие категории работающих, как руководители, специалисты и собственно служащие. Отнесение работников предприятия к той или иной группе определяется общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов, имеющим по существу значение общероссийского государственного стандарта. Рабочие обычно подразделяются на основных и вспомогательных.

К **руководителям** относятся лица, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. Они подразделяются *налинейных*, возглавляющих относительно обособленные хозяйственные системы, и *функциональных*, возглавляющих функциональные отделы или службы.

На государственных предприятиях к руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятия и их структурных подразделений, заместители директора, начальника, управляющего, заведующего и т.д., а также главные специалисты (главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, главный экономист и др.).

К **специалистам** относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности.

К собственно **служащим** относятся работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты, кассиры, контролеры, делопроизводители, учетчики, чертежники и др.).

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

При этом под **профессией** подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под **специальностью** — вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Специальность определяет вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии. Например, экономисты (профессия) подразделяются на плановиков, маркетологов, финансистов, трудовиков и т.д. Профессия токаря подразделяется по специальностям — токарь-карусельщик, токарь-расточник и т.д.

Работники каждой профессии и специальности различаются по уровню квалификации. **Квалификация** характеризует степень овладения работниками той или иной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории — это одновременно и показатели, характеризующие степень сложности работ.

Уровень квалификации рабочих определяется разрядами, которые им присваиваются в зависимости от теоретической и практической подготовки.

Для предприятий и организаций бюджетной сферы в нормативном порядке устанавливаются тарифно-квалификационные характеристики (требования) по общеотраслевым должностям и профессиям, которые вполне могут применяться и на предприятиях негосударственного сектора экономики.

Тарифно-квалификационные характеристики служат основой при разработке должностных инструкций, а также дифференциации в уровне оплаты труда этих работников на основе Единой тарифной сетки.

Тарифно-квалификационные характеристики по каждой должности состоят из трех разделов: «Должностные обязанности», «Должен знать» и «Требования к квалификации по разрядам оплаты».

Раздел «Должностные обязанности» содержит основные функции, которые могут быть поручены полностью или частично служащему, занимающему данную должность, и является основой для разработки должностных инструкций непосредственно в организациях, закрепляющих конкретные обязанности, права и ответственность служащего.

Раздел «Должен знать» содержит основные требования, предъявляемые к служащему в отношении специальных знаний, а также знаний законодательных актов, положений, инструкций, других руководящих и нормативных документов, методов и средств, которые должны применяться при выполнении должностных обязанностей.

Раздел «Требования к квалификации по разрядам оплаты» определяет уровень профессиональной подготовки служащего, необходимый для выполнения возложенных на него обязанностей, и требуемый стаж работы.

Профессионально-квалификационная структура служащих предприятия находит свое отражение в штатном расписании. Штатное расписание предприятий и организаций бюджетной сферы — это документ, ежегодно утверждаемый руководителем предприятия и представляющий собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года путем внесения в него соответствующих изменений по приказу руководителя предприятия. Данный документ может быть использован и предприятиями негосударственного сектора экономики.

Управление кадрами (персоналом) представляет собой часть менеджмента, связанную с трудовыми ресурсами предприятия. Его основными задачами являются: удовлетворение потребности предприятия в кадрах; обеспечение рациональной расстановки, про-

фессионально-квалификационного и должностного продвижения кадров; эффективное использование трудового потенциала предприятия.

Управление кадрами связано с разработкой и реализацией кадровой политики, включающей планирование, наем и размещение рабочей силы; обучение, подготовку и переподготовку работников; продвижение, по службе и организацию карьеры; условия найма, труда и его оплату; обеспечение формальных и неформальных связей, создание комфортного психологического климата в коллективе.

Обеспечение потребности в кадрах действующего предприятия предполагает не только определение численности работников предприятия, но и ее сопоставление с имеющейся рабочей силой, оценкой оборота, текучести кадров, определение дополнительной потребности или избытка кадров.

Под **текучестью кадров** понимается выраженное в процентах отношение числа уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины работников за определенный период времени к среднесписочной их численности за тот же период. Текучесть кадров характеризует коэффициент текучести кадров ($K_{тек}$), определяемый по формуле

$$K_{тек} = (\chi_{ув} / \chi_{сп}) \times 100\%,$$

где $\chi_{ув}$ — число уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения производственной дисциплины за определенный период, человек;

$\chi_{сп}$ — среднесписочная численность работающих за тот же период, человек.

17.2. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ПОКАЗАТЕЛИ. ВЫРАБОТКА И ТРУДОЕМКОСТЬ, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Производительность труда характеризует эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненных работ.

Различают производительность живого и производительность общественного (совокупного) труда. **Производительность живого труда** определяется затратами рабочего времени в каждом отдельном производстве, а **производительность общественного (совокупного) труда** — затратами живого и овеществленного (прошлого) труда. Расчет производительности общественного (совокупного) труда является очень сложным. Применительно ко всему народному

хозяйству этот показатель рассчитывается как национальный доход на одного занятого в отраслях материального производства.

На предприятиях (фирмах) производительность труда определяется как эффективность затрат только живого труда и рассчитывается через показатели выработки (V) и трудоемкости (T_p) продукции, между которыми имеется обратно пропорциональная зависимость.

Выработка — это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год). Она рассчитывается как отношение объема произведенной продукции ($ОП$) к затратам рабочего времени на производство этой продукции (T) или к среднесписочной численности работников либо рабочих ($Ч$):

$$V = ОП / T \text{ или } V = ОП / Ч.$$

Аналогично определяется часовая ($V_{ч}$) и дневная ($V_{дн}$) выработка на одного рабочего:

$$V_{ч} = ОП_{мес} / T_{час}; V_{дн} = ОП_{мес} / T_{дн},$$

где $ОП_{мес}$ — объем продукции за месяц (квартал, год);
 $T_{час}$, $T_{дн}$ — (Количество человеко-часов, человеко-дней (рабочего времени), отработанных всеми рабочими за месяц (квартал, год).

При расчете часовой выработки в состав отработанных человеко-часов не включаются внутрисменные простои, поэтому она наиболее точно характеризует уровень производительности живого труда.

При расчете дневной выработки в состав отработанных человеко-дней не включаются целодневные простои и невыходы.

Объем произведенной продукции ($ОП$) может быть выражен в натуральных, стоимостных и трудовых единицах измерения соответственно. Различают три метода определения выработки: натуральный (условно-натуральный), стоимостный и по нормированному рабочему времени.

Натуральные показатели измерения производительности труда наиболее достоверны и точны и в большей степени соответствуют ее сущности, однако область их применения ограничена. Натуральные показатели при определении выработки применяются на предприятиях таких отраслей, как газовая, угольная, нефтяная, электроэнергетика, лесная и др., а условно-натуральные — в текстильной, цементной, металлургической промышленности, в производстве минеральных удобрений и т.д. По сравнению с натуральным **стоимостный метод определения выработки** учитывает не только изменение затрат живого труда, но и в значительной степени влияние структурных сдвигов в производственной программе, материалоемкость выпускаемой продукции, влияние цен

и т.д. В денежном выражении выработку на предприятии в зависимости от области применения данного показателя можно определять по показателям валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции. **Трудовой метод измерения производительности труда** предполагает использование показателя трудоемкости в качестве измерителя продукции. На практике он имеет ограниченную сферу применения: на отдельных рабочих местах, в бригадах, участках и цехах, производящих разнородную и незавершенную продукцию, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах. В качестве измерителя продукции в большинстве случаев используется величина нормированной технологической трудоемкости, достигнутая на начало года.

В зависимости от единицы измерения рабочего времени различают показатели выработки на один отработанный человеко-час (часовая выработка), один отработанный человеко-день (дневная выработка), на одного среднесписочного рабочего в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка) или на одного работающего за те же периоды времени.

Годовая производительность труда (годовая выработка на одного работающего) является основным плановым и учетным показателем для предприятий (фирм).

Трудоемкость продукции представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции. Показатель трудоемкости (T) имеет ряд преимуществ перед показателем выработки. Он устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами и определяется по формуле

$$T_p = T / \text{ОП},$$

где T_p — время, затраченное на производство всей продукции, нормо-ч, человеко-ч;

ОП — объем произведенной продукции в натуральном выражении.

В зависимости от состава затрат труда, включаемых в трудоемкость продукции, и их роли в процессе производства выделяют технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания производства, производственную трудоемкость, трудоемкость управления производством и полную трудоемкость.

Технологическая трудоемкость ($T_{\text{техн}}$) отражает затраты труда основных производственных рабочих-сдельщиков (T) и рабочих-повременщиков ($T_{\text{повр}}$):

$$T = T_{\text{техн}} + T_{\text{сд}} + T_{\text{повр}}.$$

Трудоемкость обслуживания производства ($T_{\text{обсл}}$) представляет собой совокупность затрат вспомогательных рабочих цехов основного производства ($T_{\text{вспом}}$) и всех рабочих вспомогательных цехов и служб (ремонтного, энергетического и т.д.), занятых обслуживанием производства ($T_{\text{всп}}$):

$$T_{\text{обсл}} = T_{\text{вспом}} + T_{\text{всп}}.$$

Производственная трудоемкость ($T_{\text{пр}}$) включает затраты труда всех рабочих, как основных, так и вспомогательных:

$$T_{\text{пр}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}}.$$

Трудоемкость управления производством ($T_{\text{у}}$) представляет собой затраты труда служащих (руководителей, специалистов и собственно служащих), занятых как в основных и вспомогательных цехах ($T_{\text{сл}}$), так и в общезаводских службах предприятия ($T_{\text{сл.зав}}$):

$$T_{\text{у}} = T_{\text{сл.пр}} + T_{\text{сл.зав}}.$$

В составе **полной трудоемкости** ($T_{\text{полн}}$) отражаются затраты труда всех категорий промышленно-производственного персонала предприятия:

$$T_{\text{полн}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{у}}.$$

В зависимости от характера и назначения затрат труда каждый из указанных показателей трудоемкости может быть проектным, перспективным, нормативным, плановым и фактическим.

17.3. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА. МЕТОДИКА РАСЧЕТА. ПРЕДЕЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА,

Повышение производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в изготавливаемой продукции уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, при этом абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции сокращается. Изменение производительности труда (индекс $I_{\text{пт}}$) за определенный период по показателям выработки (B) или трудоемкости (T) может быть определено при помощи следующих формул

$$I_{\text{пт}} = B_{\text{от}}/B_{\text{б}} \text{ или } I_{\text{пт}} = T_{\text{б}}/T_{\text{от}};$$

$$\text{ПТ} = (B_{\text{от}}/B_{\text{б}}) \times 100 \text{ или } \text{ПТ} = (T_{\text{б}}/T_{\text{от}}) \times 100;$$

$$\Delta \text{ПТ} = |(B_{\text{от}} - B_{\text{б}})/B_{\text{б}}| \times 100 \text{ или } \Delta \text{ПТ} = |(T_{\text{б}} - T_{\text{от}})/T_{\text{б}}| \times 100,$$

где $B_{\text{от}}$ и $B_{\text{б}}$ — выработка продукции соответственно в отчетном и базисных периодах в соответствующих единицах измерения;

$T_{\text{от}}$ и $T_{\text{б}}$ — трудоемкость продукции в отчетном и базовом периодах, нормо-ч или человеко-ч;

ПТ — темп роста производительности труда, %;

АПТ — темп прироста производительности труда, %.

Планирование производительности труда по участкам, цехам, рабочим местам производится прямым методом по формулам, пе-

речисленным выше. В целом по предприятию (фирме) планирование производительности труда осуществляется по основным технико-экономическим факторам в следующем порядке:

определяется экономия численности от разработки и внедрения каждого мероприятия по повышению производительности труда (Δ_i);

вычисляется суммарная экономия численности (Δ_{Σ}) под воздействием всех технико-экономических факторов и мероприятий ($\Delta_{\Sigma} = \sum \Delta_i$);

рассчитывается прирост производительности труда на предприятии (в цехе, на участке), достигаемый под влиянием всех факторов и мероприятий (ЛПТ) по формуле

$$\Delta \text{ЛПТ} = \Delta_{\Sigma} \times 100 / (Ч_p - \Delta_{\Sigma}),$$

где $Ч_p$ — численность промышленно-производственного персонала, необходимая для выполнения годового объема производства при сохранении выработки (производительности) базисного (прошлого) периода, человек.

Уровень производительности труда на предприятии и возможности его повышения определяются рядом факторов и резервов роста. Под **факторами роста** производительности труда понимаются причины, обуславливающие изменения ее уровня. Под **резервами роста** производительности труда на предприятии подразумеваются неиспользуемые еще реальные возможности экономии трудовых ресурсов. Факторы роста производительности труда зависят от отраслевой принадлежности предприятия и ряда других причин, однако общепринято выделять следующие группы факторов:

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации производства и труда;
- изменение объема производства и структурные изменения в производстве;
- изменение внешних, природных условий;
- прочие факторы.

В рыночных условиях хозяйствования все более широкое распространение получает концепция **предельной производительности труда**, согласно которой дополнительное увеличение численности работников приводит ко все меньшему росту предельного продукта. При этом под предельным продуктом труда понимается количество дополнительной продукции, которое получит предприятие, нанимая одного дополнительного работника.

Умножив предельный продукт на его цену, получим денежное выражение предельного продукта, или предельный (либо добавочный) доход от приема на работу последнего работника.

В случае когда предельный продукт труда больше предельных издержек на оплату труда, необходимо увеличивать число занятых, при этом общая прибыль предприятия с ростом числа занятых должна возрасти.

Если предельный продукт труда меньше предельных издержек на оплату труда, то прибыль начинает уменьшаться с последним принятым работником. Следовательно, можно увеличивать прибыль, лишь уменьшая число занятых.

Таким образом, максимизация прибыли возможна лишь при таком уровне занятости на предприятии, когда предельный доход, получаемый в результате работы последнего принятого работника, равен предельным издержкам на оплату его труда.

17.4. ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ). РАСЧЕТ БЮДЖЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Норма численности (H_n) — это установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ. По нормам численности определяются затраты труда по профессиям, специальностям, группам или видам работ, отдельным функциям, в целом по предприятию, цеху или его структурному подразделению.

Численность работников является важнейшим количественным показателем, характеризующим трудовые ресурсы предприятия. Она измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия — это показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату, например на 20 мая. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами).

Явочный состав характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках. Это необходимая численность рабочих для выполнения производственного сменного задания по выпуску продукции.

Среднесписочная численность — численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, с начала года, за год). Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

Определение потребности в персонале на предприятии (фирме) ведется раздельно по группам промышленно-производственного и непромышленного персонала. Исходными данными для определе-

ния численности работников являются: производственная программа; нормы времени, выработки обслуживания; номинальный (реальный) бюджет рабочего времени за год; мероприятия по сокращению затрат труда и т.д. Основными методами расчета количественной потребности в персонале являются расчеты по трудоемкости производственной программы; нормам выработки; нормам обслуживания; рабочим местам.

Норматив численности работников (основных рабочих-сдельщиков) (H_n) *по трудоемкости производственной программы* определяется по формуле

$$H = T / (\Phi \times K_{\text{вн}})$$

где $T_{\text{пл}}$ — плановая трудоемкость производственной программы, нормо-ч;

Φ_n — нормативный баланс рабочего времени одного рабочего в год, ч;

$K_{\text{вн}}$ — коэффициент выполнения норм времени рабочими.

Плановая трудоемкость производственной программы определяется по плановому нормативу трудовых затрат на единицу продукции, умноженному на плановый выпуск продукции. Метод расчета численности персонала по трудоемкости производственной программы является наиболее точным и достоверным, так как требует применения норм труда. Определение численности рабочих по нормам выработки является более упрощенным и менее точным в связи с ценообразованием на продукцию (работы, услуги).

При определении численности рабочих по *нормам выработки* может быть использована формула:

$$H_n = \text{ОП}_{\text{пл}} / (H_{\text{выр}} \times K_{\text{вн}}),$$

где $\text{ОП}_{\text{пл}}$ — плановый объем продукции (выполняемых работ) в установленных единицах измерения за определенный период времени;

$H_{\text{выр}}$ — плановая норма выработки в тех же единицах измерения и за тот же период времени.

Планирование численности основных рабочих в аппаратурных процессах и вспомогательных рабочих, выполняющих работы, на которые имеются *нормы обслуживания*, сводится к определению общего количества объектов обслуживания с учетом сменности работ:

$$H_{\text{н}} = K_0 / H_0 \times C \times K_{\text{сп}},$$

где K_0 — количество единиц установленного оборудования;

C — количество рабочих смен;

$K_{\text{сп}}$ — коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную;

H_0 — норма обслуживания (количество единиц оборудования, обслуживаемое одним рабочим).

В прерывных производствах $K_{\text{сп}}$ определяется как отношение номинального фонда времени к полезному (эффективному), а в непрерывных — как отношение календарного фонда времени к полезному (эффективному).

По рабочим местам обычно определяется численность вспомогательных работников, для которых не могут быть установлены ни объемы работ, ни нормы обслуживания (например, крановщики, стропальщики и т.д.):

$$H_q = M \times C \times K_{\text{сп}},$$

где M — число рабочих мест.

Численность обслуживающего персонала может быть определена и по укрупненным нормам обслуживания, например, численность уборщиков можно определить по количеству квадратных метров площади помещений, гардеробщиков — по количеству обслуживаемых людей и др.

Численность служащих может быть определена исходя из анализа среднеотраслевых данных, а при их отсутствии — по разработанным предприятием нормативам. Численность руководителей можно определить с учетом норм управляемости и ряда других факторов.

Кроме численности работников количественная характеристика трудового потенциала предприятия и/или его внутренних подразделений может быть представлена как **фонд ресурсов труда** в человеко-днях или человеко-часах. Такой фонд (Φ) можно определить путем умножения среднесписочной численности работников ($Ч$) ($T_{\text{рв}}$):
 полную продолжительность рабочего периода в днях или часах

$$\Phi_{\text{рв}} = Ч_{\text{сп}} \times T_{\text{рв}}.$$

Продолжительность рабочего времени (T) в плановом периоде может быть определена на основе бюджета рабочего времени по следующей формуле:

$$T_{\text{рв}} = (T_k - T_n - T_{\text{прз}} - T_o - T_b - T_y - T_r - T_{\text{отр}}) \times P_{\text{см}} - (T_{\text{км}} + T_n + T_c),$$

где T_k — количество календарных дней в году;

T_n — количество выходных дней в году;

$T_{\text{прз}}$ — количество праздничных дней в году;

T_o — продолжительность очередных и дополнительных отпусков, дни;

T_b — невыходы на работу по болезни и родам;

T_y — продолжительность учебных отпусков, дни;

- T_r — время на выполнение государственных и общественных обязанностей, дни;
- $T_{пр}$ — прочие неявки, разрешенные законом, дни;
- $P_{см}$ — продолжительность рабочей смены, ч;
- $T_{км}$ — потери рабочего времени в связи с сокращением длительности рабочего дня кормящим матерям, ч;
- T_n — потери рабочего времени в связи с сокращением длительности рабочего дня подросткам, ч;
- T_c — потери рабочего времени в связи с сокращенным рабочим днем в предпраздничные дни, ч.

Тема 18

ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ (ФИРМЕ), ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ

18.1. ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Тарифная система — совокупность норм и нормативов, обеспечивающих дифференциацию оплаты труда исходя из различий в сложности выполняемых работ и условий труда, интенсивности и характера труда. Она состоит из следующих основных элементов: тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки, тарифные ставки первого разряда, районные коэффициенты к заработной плате, доплаты к тарифным ставкам и надбавки за отклонения от нормальных условий труда.

В России* действует единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих (КСД) производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюджетной сферы.

ЕТКС служит для определения разрядов работ и рабочих. В большинстве отраслей промышленности работы подразделяются на шесть разрядов, в некоторых отраслях — на восемь. С помощью ЕТКС решается наиболее трудная задача сопоставления (соизмерения) разнообразных видов работ по степени их сложности, а следовательно, и по уровню квалификации. Тарификация рабочих, т.е. присвоение им в зависимости от уровня профессиональных знаний и трудовых навыков определенного разряда, осуществляется комиссией на основе действующего ЕТКС, который включает более 70 выпусков для профессий, общих во всех отраслях народного хозяйства, а также отраслевые выпуски и является обязательным для применения на государственных предприятиях и рекомендательным для предприятий других форм собственности.

Тарифно-квалификационные справочники предусматривают применение тарифных ставок первого разряда и тарифных сеток.

Тарифные ставки — это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Они определяют уровень оплаты труда, так как заработок работника прежде всего зависит от размера тарифной ставки 1-го разряда, которая рассчитывается из установленного минимального размера оплаты труда и продолжительности рабочего времени.

Тарифная ставка работника соответствующей квалификации ($T_{ст.i}$) определяется по формуле

$$T_{ст.i} = T_{ст} \times K_{тj},$$

где $T_{ст}$ — базовая ставка 1-го разряда;

$K_{тj}$ — тарифный коэффициент j -го разряда.

Тарифная ставка 1-го разряда может быть часовой, дневной и месячной. Часовая и дневная тарифные ставки 1-го разряда устанавливаются, как правило, для рабочих-сдельщиков и повременщиков. Месячная тарифная ставка 1-го разряда устанавливается в настоящее время в Единой тарифной системе оплаты труда работников учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании (ЕТС). Предприятия сами определяют тарифные ставки 1-го разряда и должностные оклады руководителей, специалистов и служащих, которые не могут быть меньше рассчитанных по минимальному размеру оплаты труда.

Месячная тарифная ставка 1-го разряда в соответствии с принципами разработки ЕТС не может быть ниже минимального размера оплаты труда, устанавливаемого в законодательном порядке.

Тарифные сетки по оплате труда — инструмент дифференциации оплаты труда в зависимости от его сложности для различных групп работников — включают количество разрядов и соответствующие им тарифные коэффициенты.

Единая тарифная сетка по оплате труда работников бюджетной сферы включает 18 разрядов, каждому из которых соответствует свой тарифный коэффициент по отношению к тарифной ставке 1-го разряда:

Разряды оплаты труда	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тарифные коэффициенты	1,0	1,30	1,69	1,91	2,16	2,44	2,76	3,12	3,53

Разряды оплаты труда	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Тарифные коэффициенты	3,99	4,51	5,10	5,76	6,51	7,36	8,17	9,07	10,07

Тарифная сетка строится таким образом, чтобы обеспечивать поразрядное нарастание тарифных коэффициентов как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Абсолютное возрастание тарифных коэффициентов представляет собой разницу между тарифными коэффициентами. Например,

разница между 1-м и 2-м разрядами составляет 0,30. Относительное возрастание тарифных коэффициентов представляет собой отношение большего коэффициента к меньшему минус 1, выраженное в процентах. Например, относительное возрастание между 7-м и 8-м разрядами составило 13% ($3,12/2,76 \times 100 = 13\%$). Соотношение между тарифными коэффициентами крайних разрядов называется диапазоном сетки. Приведенная выше ЕТС характеризуется диапазоном 1:10,07. Величина тарифного коэффициента показывает, во сколько раз уровень оплаты работ (рабочих) данного разряда превышает уровень оплаты работ (рабочих), отнесенных к первому разряду.

Предприятия могут самостоятельно разрабатывать заводские тарифные системы, основой которых является единая тарифная сетка (ЕТС) для оплаты труда всех категорий работников бюджетной сферы, включая рабочих, служащих, специалистов и руководителей. В ЕТС профессии рабочих тарифицируются с 1-го по 8-й разряды; служащие, специалисты и руководители — со 2-го по 18-й разряды.

Районные коэффициенты к заработной плате являются механизмом районного регулирования заработной платы.

Районное регулирование заработной платы включает:

а) районные коэффициенты к заработной плате. Они представляют собой нормативный показатель степени увеличения заработной платы в зависимости от местоположения предприятия и устанавливаются с учетом степеней дискомфорта проживания, которые образуют пять зон. Диапазон районных коэффициентов колеблется от 1,15 до 2,0;

б) процентные надбавки к заработной плате за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях выплачиваются по истечении шести месяцев, а максимального размера достигают после пяти лет непрерывного стажа работы в этих районах. В зависимости от стажа работы и местности надбавки колеблются от 10 до 100% заработка;

в) коэффициенты за работу в пустынях и безводных местностях и за работу в условиях высокогорья установлены в диапазоне от 1,0 до 2,0.

Районное регулирование заработной платы является обязательным требованием государства к субъектам хозяйствования, работодателю и работнику.

Особые условия оплаты труда включают оплату при отклонении от нормальных условий труда, оплату работы в сверхурочное время, оплату работы в праздничные дни, оплату за работу в ночное время и др. На предприятиях применяют надбавки за высокое профессиональное мастерство; высокие достижения в труде; выполнение особо важной работы на срок ее проведения; персональные надбавки, устанавливаемые по решению руководителя, и др.

Величины стимулирующих доплат и надбавок определяются предприятием самостоятельно и включаются в элемент себестоимости продукции «затраты на оплату труда».

На предприятиях всех организационно-правовых форм могут использоваться любые элементы тарифной системы в добровольном порядке, кроме обязательных в соответствии с законодательством.

18.2. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Наиболее распространенными формами оплаты труда в практике работы предприятий являются сдельная и повременная, которые находят отражение в разновидностях систем оплаты труда. Все разновидности форм и систем оплаты труда базируются на тарифной системе и нормировании труда. Различают следующие разновидности сдельной формы оплаты: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, аккордно-премиальная.

При *сдельной форме оплаты труда* заработок работника находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции или объема выполненных работ.

Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции, работ, услуг ($P_{ед}$), которая определяется по формулам

$$P_{ед} = T_{ст} / N_{выр}^{ч} \text{ или } P_{ед} = (T_{ст} \times T_{см}) / N_{выр}^{см},$$

где $T_{ст}$ — в а я тарифная ставка выполняемой работы, руб.;

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

$N_{выр}^{ч}$, $N_{выр}^{см}$ — норма выработки соответственно за час работы, смену, ед. продукции.

Сдельная расценка, а соответственно и сдельная форма оплаты труда, может быть *индивидуальной* и *коллективной*.

Если установлена норма времени, сдельная расценка определяется по формуле:

$$P_{ед} = T_{ст} \times N_{вр},$$

где $N_{вр}$ — норма времени на изготовление продукции, работ, услуг, ч.

При *прямой сдельной системе оплаты* труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции (операций) по следующей формуле

$$Z_{ед} = P_{ед} \times B,$$

где $Z_{ед}$ — сдельный заработок, руб.;

B — количество (объем) произведенной продукции (работ) в ед. продукции.

При *сдельно-премиальной оплате труда* работающему сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей работы:

$$Z_{\text{сд пр}} = Z_{\text{сд}} + Z_{\text{пр}} \text{ или } Z_{\text{сд пр}} = Z_{\text{сд}} \times (1 + P_{\text{пр}}/100),$$

где $Z_{\text{сд пр}}$ — сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда, руб.;

Z — премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей, руб.;

P — процент премии за выполнение показателей премирования.

Сдельно-прогрессивная оплата труда представляет собой оплату труда по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы — по прогрессивно возрастающим сдельным расценкам. Такая оплата труда может вводиться на ограниченные сроки на тех производствах, где требуются дополнительные меры по стимулированию интенсивности труда для достижения прогрессивных норм выработки. При сдельно-прогрессивной системе заработок рабочего растет быстрее, чем его выработка.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется обычно для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (наладчики, крановщики, стропальщики и др.). Заработная плата рабочего при косвенно-сдельной оплате труда зависит от результата труда основных рабочих, а не от его личной выработки.

При *аккордной системе оплаты труда* общая сумма заработка определяется до начала выполнения работы по действующим нормам и сдельным расценкам. Сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ, которые должны быть выполнены в срок. Иногда эту систему называют *урочно-сдельной*. Если при аккордной системе за срочное или качественное выполнение работ выплачивается премия, то она называется *аккордно-премиальной* системой оплаты труда. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

При *коллективной сдельной системе* оплаты труда заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т.д.

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации. Различают следующие разновидности повременной формы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, окладная, контрактная.

Заработная плата при *простой повременной системе* начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Заработная плата работника за месяц ($Z_{п.м}$) при установленной часовой тарифной ставке работника данного разряда ($T_ч$) определяется по формуле

$$Z_{п.м} = T_ч \times Ч_{ф.}$$

где $Ч_{ф.}$ — фактически отработанное количество часов в месяце.

Заработная плата рабочего за месяц при дневной тарифной ставке определяется аналогично.

При помесечной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц.

Повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников.

При *окладной системе* оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. *Должностной месячный оклад* — абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

На предприятиях любой формы собственности должны быть утвержденные руководством предприятия штатные расписания, где указываются должности работающих и соответствующие этим должностям месячные оклады.

Месячный оклад каждой категории работающего может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т.д. в соответствии с положением о профессии (должности).

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие за результаты финансово-хозяйственной деятельности могут премироваться из прибыли предприятия по утвержденным предприятием положениям.

Оплата труда руководителей государственных предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название *контрактной*.

В условиях рынка принципиально меняются подходы к оплате труда, оплачиваются не затраты, а результаты труда, прибыль ста-

новится высшим критерием оценки количества и качества труда и основным источником личных доводов работников предприятий любых организационно-правовых форм.

В рыночной экономике нет строгой регламентации в оплате труда, каждый предприниматель может применять различные варианты оплаты труда, которые соответствуют целям предприятия.

18.3. БЕСТАРИФНЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, СФЕРА ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

В условиях рыночных отношений широкое распространение получили *бестарифные системы оплаты труда*. Рассмотрим некоторые из них.

На Вешкинском комбинате торгового оборудования (Московская область) заработная плата работников представляет собой определенную долю фонда оплаты труда хозрасчетного подразделения. Она зависит от трех факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия (КТУ);
- отработанного времени.

Основным элементом организации оплаты труда здесь является квалификационный уровень. Он устанавливается для всех членов трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошлый период на минимальный уровень оплаты труда на предприятии. За основу оценки квалификационного уровня работника принимаются его образование, квалификация, инициативность, ответственность, умение творчески работать и т.д. В зависимости от квалификационных уровней (баллов) все работники распределяются по десяти квалификационным группам.

Вопрос о включении конкретного специалиста или рабочего в ту или иную квалификационную группу (табл. 18.1) решается с учетом его индивидуальных качеств. С течением времени квалификационные уровни отдельных работников могут меняться. Каждое такое изменение открыто обсуждается, поэтому конфликтов, споров, как правило, не возникает.

Кроме квалификационного уровня для всех работников комбината рассчитывается также КТУ. Периодичность его определения, набор показателей, влияющих на величину коэффициента, мера этого влияния определяются специальным положением.

Бестарифная система оплаты труда используется в ремонтно-строительном управлении ГУВД г. Москвы. Коллективный заработок (единый фонд оплаты труда) за объем выполненной работы распределяется здесь по *коэффициенту трудовой стоимости*, который устанавливается для каждого работника независимо от функ-

Квалификационные группы должностей

Квалификационные группы	Должность	Квалификационный балл
I	Директор комбината	4,5
II	Главный инженер	4,0
III	Заместитель директора	3,6
IV	Руководители ведущих подразделений	3,25
V	Ведущие специалисты	2,65
VI	Специалисты и рабочие высшей квалификации	2,5
VII	Специалисты II категории и высококвалифицированные рабочие	2,1
VIII	Специалисты III категории и квалифицированные рабочие	1,7
IX	Специалисты и рабочие	1,3
X	Неквалифицированные рабочие	1,0

ционных обязанностей. Вычисляется он следующим образом. Сначала рассчитывается зарплата каждого работника за последние три—шесть месяцев, «очищенная» от всевозможных временных премий или доплат, затем определяется общее количество отработанных им за этот период рабочих дней. Сумма заработной платы делится на отработанные дни. Это и будет величина *расчетного коэффициента стоимости труда* (РКСТ), или трудовой стоимости, которая утверждается для всех работников. При этом учитываются трудовая дисциплина, деловые качества.

Начисление заработков по РКСТ происходит следующим образом. Например, месячный фонд оплаты труда участка, где трудятся 10 человек, составил 10 000 руб. Для определения трудового вклада каждого работника его РКСТ умножается на количество отработанных за этот месяц дней. Так, мастер, у которого РКСТ равен 50, отработал 20 дней. За месяц он заработал 1000 коэффициентно-дней (50×20), а коллектив в целом — 8000 коэффициентно-дней. Один коэффициентно-день при этом составит: $10\,000 : 8000 = 1,250$ (руб.). Значит, мастер за месяц заработал: $1000 \times 1,250 = 1250$ (руб.). По такой же схеме определяется заработок каждого работника участка, в том числе его начальника.

Одним из перспективных вариантов нетрадиционных систем оплаты труда руководителей и специалистов подразделений предприятий, взаимосвязи доходов работников и результативности про-

изводства является **система «плавающих окладов»**. Ее суть в том, что с учетом итогов работы за данный месяц в следующем месяце для работников назначаются новые должностные оклады. При этом размер окладов повышается или понижается за каждый процент роста (снижения) важнейших технико-экономических показателей. Например, руководителю по итогам аттестации установлен оклад в размере 2000 руб. Коллектив, который он возглавляет, выполнил задание по росту производительности труда (прибыли и т.д.) в текущем месяце на 120%. Тогда, исходя из установленного норматива (1% роста оклада за 1% роста показателя), работник получит дополнительно 400 руб., а его новый оклад составит 2400 руб.

Из всего многообразия зарубежного опыта организации оплаты труда можно условно выделить *американский, японский и западно-европейский*. Наиболее значительные отличия от других систем имеет система организации оплаты труда в Японии, где раньше размер оплаты труда определялся возрастом и стажем, но затем все большее значение стали приобретать квалификация и эффективность труда. В результате, главными факторами, определяющими размер оплаты труда, стали эффективность труда (трудовой вклад) и стаж. Важной особенностью оплаты труда в Японии является неуклонный рост реальной заработной платы в течение последних десятилетий. При определенном росте цен заработная плата увеличивается в больших размерах. Важное значение в японской практике придается выплатам в конце года или два раза в год в виде бонусов по результатам работы каждого работника. Размер этих выплат доходит до четырех месячных зарплат. Кроме того, важной особенностью мотивации труда в Японии является забота фирмы о бытовых условиях своих работников.

В последние годы в США, Франции и многих других странах широкое распространение получила **индивидуализация заработной платы, основанная на оценке заслуг**. Смысл оценки заслуг сводится к следующему: работники, имеющие одинаковую квалификацию и занимающие одну должность, благодаря своим природным способностям, стажу, целевым установкам, мотивам и стремлениям могут добиваться различных результатов в работе. Эти различия должны найти отражение в заработной плате. Данная задача решается с помощью дифференциации окладов в рамках разряда (или должности).

В США оценку заслуг **ИТР** проводит 80% компаний, а рабочих — приблизительно 50%. Во Франции индивидуализация заработной платы используется преимущественно для управленческих работников и специалистов. В отношении рабочих этот принцип применяется реже.

Внедрение **системы участия в прибылях** направлено на обеспечение стабилизации экономического состояния предприятий и со-

циально-экономической системы в целом. Предприниматель стремится создать у работников фирмы ощущение партнерства, сотрудничества.

Даже в одной стране действует несколько систем участия в прибылях. Доходы работников по системам участия в прибылях в большинстве случаев не могут быть использованы сразу. Они помещаются на депозит предприятия и не могут быть изъяты до выхода работника на пенсию или до оговоренного срока либо изымаются в случаях финансовых затруднений: покупка дома, болезнь, расходы на образование и т.п.

Разумеется, нельзя механически перенести зарубежный опыт в нашу экономику. Однако в сочетании с отечественным опытом он полезен и помогает активизировать поиск новых подходов и моделей организации и регулирования оплаты труда в современных условиях.

18.4. ПЛАНИРОВАНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА

Заработная плата представляет собой сумму денежных выплат, стоимость натуральной оплаты за работу, выполненную по трудовому договору (контракту), и по структуре состоит из основной и дополнительной заработной платы.

Основная заработная плата включает оплату труда работников по действующим на предприятиях сдельным расценкам, тарифным ставкам (должностным окладам) и представляет собой относительно постоянную часть оплаты, соответствующую установленной норме.

Дополнительная заработная плата включает различные виды премий, доплаты за работу в сверхурочное время, доплаты по прогрессивным расценкам, за отклонение от нормальных условий труда, оплату целодневных и внутрисменных простоев, доплаты бригадирам и т.д.

Плановая величина расходов на оплату труда, или фонд оплаты труда (ФОТ), может определяться различными способами укрупненно или дифференцированно.

Укрупненно плановый фонд оплаты труда ($\text{ФОТ}_{\text{пл}}$) можно рассчитывать четырьмя способами.

I. На основе норматива заработной платы на единицу продукции (работ) ($H_{\text{з.пл}}$):

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = Q \cdot H_{\text{з.пл}},$$

где Q — планируемый объем продукции в натуральном (стоимостном) выражении.

2. На основе индексов изменений заработной платы и производительности труда:

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = \text{ФОТ}_{\text{баз}} \times (\text{И}_{\text{з.пл}} / \text{И}_{\text{п.тр}}),$$

где $\text{ФОТ}_{\text{баз}}$ — базовая величина фонда оплаты труда в предыдущем (отчетном) году;

$\text{И}_{\text{з.пл}}$ и $\text{И}_{\text{п.тр}}$ — индексы изменений заработной платы и производительности труда в планируемом периоде.

3. На основе норматива прироста фонда оплаты труда за каждый процент прироста объема продукции:

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = \text{ФОТ}_{\text{баз}} + \text{ФОТ}_{\text{баз}} (\text{Н}_{\text{з.пл}} \times \text{К}) / 100,$$

где К — рост объема продукции;

$\text{Н}_{\text{з.пл}}$ — норматив прироста заработной платы за каждый процент прироста объема продукции.

4. Исходя из численности работающих ($\text{Ч}_{\text{ср}}$) и их годовой заработной платы с доплатами и начислениями ($\text{ЗП}_{\text{год}}$):

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = \text{Ч}_{\text{ср}} \times \text{ЗП}_{\text{год}}$$

При этом методе ФОТ может быть рассчитан как в целом по предприятию, так и по категориям и отдельным группам работников.

Дифференцированный (детальный) расчет планового ФОТ производится отдельно по категориям промышленно-производственного персонала по цехам (подразделениям), в целом по предприятию и включает расчеты тарифного, часового, дневного, месячного (годового) ФОТ (табл. 18.2).

Тарифный ФОТ включает оплату труда рабочих-сдельщиков и рабочих-повременщиков.

ФОТ рабочих-сдельщиков ($\text{З}_{\text{сд}}$) за запланированный объем работ по сдельным расценкам рассчитывается по формуле

$$\text{З}_{\text{сд}} = \text{Р} \times \text{М} \times \text{К},$$

где Р — сдельная расценка за единицу продукции;

М — количество (объем) изделий по программе;

К — коэффициент выполнения планового задания.

ФОТ рабочих-повременщиков ($\text{З}_{\text{пов}}$) за подлежащее отработке время по тарифным ставкам определяется по формуле

$$\text{З}_{\text{пов}} = \text{Н} \times \text{Т}_{\text{ст}} \times \text{К},$$

где Н — объем работ, нормо-ч;

$\text{Т}_{\text{ст}}$ — средняя часовая тарифная ставка по выполняемой работе;

К — коэффициент выполнения планового задания.

Для получения планового ФОТ рабочих к тарифному фонду добавляют суммы доплат, включаемых в часовую, дневную, месячный (годовой) ФОТ.

Таблица 18.2

Состав месячного (годового) фонда оплаты труда

Сдельная оплата ($Z_{сд}$)	Повременная оплата ($Z_{повр}$)	Доплаты до часового фонда ($D_{ч}$)	Доплаты до дневного фонда ($D_{д}$)	Доплаты до месячной: фонда ($D_{м}$)
Тарифный фонд оплаты труда (Z_t) $Z_t = Z_{сд} + Z_{повр}$				
Часовой фонд оплаты труда ($Z_{ч}$) $Z_{ч} = Z_t + D_{ч}$				
		Дневной фонд оплаты труда ($Z_{д}$) $Z_{д} = Z_{ч} + D_{д}$		
		Месячный фонд оплаты труда ($Z_{м}$) $Z_{м} = Z_{д} + D_{м}$		

Часовой ФОТ состоит из тарифного ФОТ и дополнительной оплаты за фактически отработанное время, в том числе за ночное время, вредность, выплаты рабочим по прогрессивным системам оплаты труда и премиальные поощрения.

Дневной ФОТ состоит из часового ФОТ и предусмотренных выплат, связанных с внутрисменными перерывами, например, оплаты перерывов матерям, имеющим грудных детей; доплата подросткам (до 18 лет) за сокращенный рабочий день.

Месячный (годовой) ФОТ включает дневной ФОТ и доплаты за нерабочие дни: очередной и дополнительный отпуска; выполнение государственных обязанностей; выходное пособие.

Сумма тарифного ФОТ и доплат к нему называется **основной заработной платой**.

Фонды оплаты труда ИТР, младшего обслуживающего персонала, служащих и пожарно-сторожевой охраны рассчитываются на основе средних должностных окладов и числа работников в каждой группе.

Фонд оплаты труда учеников (ФОТ_у) определяется исходя из численности учеников (z), месячного оклада (e) ученика и срока обучения (t):

$$\text{ФОТ}_{у,м} = z \times e / x_e$$

В состав расходов на оплату труда (или фонд оплаты труда) включаются все расходы предприятия, учреждения, организации на оплату труда независимо от источника финансирования включая денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за неотработанное время, в течение которого за ними

сохраняется заработная плата, а также включая стимулирующие и компенсирующие выплаты.

В настоящее время за счет части чистой прибыли и заработной платы на предприятии образуется также фонд потребления, который является основой доходов работников предприятия и включает:

- фонд оплаты труда (ФОТ) — средства, начисленные для оплаты труда всех работников;
- доходы (дивиденды, проценты), выплачиваемые по акциям трудового коллектива и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия, учреждения, организации;
- денежные выплаты и поощрения.

Различают средний доход и среднюю заработную плату работников.

Средний доход работников в целом по предприятию, учреждению, организации начисляется исходя из суммы средств, направляемых на потребление, а именно: расходов на оплату труда, денежных выплат и поощрений, доходов (дивиденды, проценты).

Средняя заработная плата работников в целом по предприятию, учреждению, организации начисляется исходя из фонда оплаты труда работников, списочного состава (включая оплату труда совместителей), вознаграждений по итогам работы за год и единовременных поощрений работников.

Тема 19

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ. СМЕТА ЗАТРАТ

19.1. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. КЛАССИФИКАЦИЯ И СОСТАВ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Классификация таких затрат производится по ряду признаков:

- первичные элементы затрат;
- статьи расходов (статьи калькуляции);
- способ отнесения затрат на себестоимость продукции;
- функциональная роль затрат в формировании себестоимости продукции;
- степень зависимости от изменения объема производства;
- степень однородности затрат;
- зависимость от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции;
- удельный вес затрат в себестоимости продукции.

Классификация затрат по первичным элементам характеризует разделение себестоимости продукции на простые общепринятые элементы затрат:

материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов), в том числе покупные изделия, полуфабрикаты, комплектующие изделия, вспомогательные материалы, топливо со стороны, энергия со стороны;

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизация основных фондов;

прочие затраты.

Элемент «Материальные затраты» включает стоимость сырья, основных материалов (за вычетом возвратных отходов), комплектующих изделий и полуфабрикатов, приобретаемых со стороны для производства продукции, а также затраты на топливо и энергию всех видов, приобретаемых со стороны, расходовемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства.

Элемент «Затраты на оплату труда» включает затраты на основную и дополнительную заработную плату всего промышленно-про-

изводственного персонала, а также работников, не состоящих в штате предприятия.

«Отчисления на социальные нужды» отражают отчисления по установленным нормам в Пенсионный фонд, Государственный фонд занятости, на медицинское и социальное страхование.

В «Амортизацию основных фондов» входит сумма амортизационных отчислений по установленным нормам от полной первоначальной стоимости всех производственных основных фондов предприятия, включая ускоренную амортизацию их активной части.

В элемент «Прочие затраты» входят затраты, которые не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов: командировочные расходы, налоги и сборы, оплата услуг связи и т.д.

Каждый из перечисленных общепринятых элементов включает качественно однородные по своему характеру затраты независимо от места (сферы) их применения и производственного назначения. Поэтому классификация по экономическим элементам лежит в основе определения общей сметы затрат на производство продукции предприятия, что позволяет взаимно увязывать этот раздел с другими разделами бизнес-плана предприятия.

Классификация затрат по статьям калькуляции представляет собой деление по производственному назначению и месту возникновения в процессе производства и реализации продукции, носит рекомендательный характер и включает следующие типовые затраты:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- топливо и энергия на технологические цели;
- затраты на оплату труда производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- внепроизводственные расходы.

Классификация по калькуляционным статьям расходов служит основой для разработки калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, работ и услуг, всей товарной продукции предприятия.

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции выделяются прямые и косвенные расходы.

Прямые расходы непосредственно связаны с изготовлением конкретных видов продукции и по установленным нормам относятся на их себестоимость (сырье, материалы, топливо, энергия). *Косвенные расходы* обусловлены изготовлением различных видов продукции и включаются в себестоимость пропорционально показателю, установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости. К ним относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные и другие расходы.

По функциональной роли в формировании себестоимости продукции различают основные и накладные расходы.

Основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий. Это расходы на сырье, материалы (основные), технологические топливо и энергию, основная заработная плата производственных рабочих. К *накладным* расходам относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, с его организацией, управлением, обслуживанием. Накладными являются общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

По степени зависимости от изменения объема производства затраты делятся на пропорциональные (условно-переменные) и непропорциональные (условно-постоянные).

Пропорциональные (условно-переменные) — это затраты, сумма которых зависит непосредственно от изменения объема производства (заработная плата производственных рабочих, затраты на сырье, материалы и т.п.).

Непропорциональные (условно-постоянные) — это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не изменяется или изменяется незначительно (амортизация зданий, топливо для отопления, энергия на освещение помещений, заработная плата управленческого персонала). В свою очередь, постоянные (непропорциональные) издержки подразделяются на стартовые и остаточные. К *стартовым* относится та часть постоянных издержек, которые возникают с возобновлением производства и реализации продукции, *достаточным* относится та часть постоянных издержек, которые продолжает нести предприятие несмотря на то, что производство и реализация продукции на какое-то время полностью остановлены.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет *валовые издержки предприятия*.

По степени однородности затрат расходы делятся на элементарные и комплексные.

К *элементарным (однородным)* относятся расходы, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация основных фондов).

Комплексными называются статьи затрат, состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы), которые могут быть разложены на первичные элементы.

В зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции затраты могут быть текущими, будущих периодов и предстоящими. *Текущие* возникают преимущественно в данном периоде и относятся на себестоимость продукции этого периода. Расходы *будущих периодов* производятся изданном отрезке времени, но относятся на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле. *Предстоящие затраты*— это еще не возникшие затраты, на которые резервируются средства в сметно-нормализованном порядке (оплата отпусков, сезонные расходы и т.п.). Этот вид классификации позволяет экономически обосновать равномерное распределение затрат на производство и сбыт продукции.

По удельному весу затрат в себестоимости продукции различают материалоемкую, топливоемкую, энергоемкую, фондоемкую и трудоемкую продукцию и соответственно отрасли.

19.2. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ. РАСЧЕТ ПЛАНОВЫХ КАЛЬКУЛЯЦИЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ. ВИДЫ КАЛЬКУЛЯЦИЙ

Калькулирование (от лат. *calculatio* — счет, подсчет) — это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость всей товарной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и реализацию продукции.

Процесс калькулирования себестоимости продукции включает: разграничение затрат на производство между законченной продукцией и незавершенным производством; исчисление затрат на забракованную продукцию; оценку отходов производства и побочной продукции; определение суммы расходов, относящихся к готовым изделиям; распределение затрат между видами продукции; расчет себестоимости единицы продукции.

Калькуляция себестоимости необходима для определения цены единицы продукции, соизмерения затрат предприятия с результатами его производственно-хозяйственной деятельности, определения уровня эффективности работы предприятия и других целей.

Объектами калькулирования в зависимости от особенностей выпускаемой продукции и характера технологического процесса могут быть:

- технологический передел;

- одна деталеоперация;
- одна деталь;
- одна сборочная единица (узел);
- изделие в целом;
- заказ на изготовление нескольких изделий;
- 1 т литья, поковок, штамповок, 1 т пара, 1 кВтч энергии, единица ремонтосложности, тонно-километр работы транспортных средств и т.д.

Калькуляционная единица должна соответствовать единице измерения, принятой в стандартах (технических условиях) и плане производства в натуральном выражении.

Для калькулирования себестоимости единицы продукции затраты классифицируются по статьям расходов, в которых объедняются затраты по признаку места их возникновения и назначения. В качестве типовой в планировании, учете и калькулировании себестоимости применительно к предприятиям машиностроения принята группировка затрат по статьям расходов, показанная в табл. 19.1.

Таблица 19.1

Группировка затрат по статьям расходов

Статьи расходов	Виды себестоимости		
1. Сырье и материалы 2. Возвратные отходы (—) 3. Покупные изделия и полуфабрикаты 4. Топливо и энергия на технологические цели 5. Затраты на оплату труда производственных рабочих 6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 7. Отчисления на социальные нужды 8. Расходы на освоение и подготовку 9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования 10. Общепроизводственные расходы	Цеховая себестоимость	Фабрично-заводская (производственная) себестоимость	Полная себестоимость
11. Общехозяйственные расходы 12. Прочие производственные расходы 13. Потери от брака			
14. Внепроизводственные расходы			

В зависимости от полноты охвата классификационных статей расходов на промышленных предприятиях различают следующие виды себестоимости:

- цеховую;
- фабрично-заводскую;
- полную себестоимость товарной продукции предприятия.

Цеховая себестоимость продукции складывается из затрат цехов, участков; **фабрично-заводская** (производственная) себестоимость формируется из всех затрат предприятия, связанных с процессом производства и управления предприятием. **Полная себестоимость** помимо затрат на производство включает еще затраты, связанные с реализацией продукции, и состоит из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов.

Определение затрат по отдельным статьям калькуляции основано на нормативном расчете прямых затрат на изготовление изделий и распределении косвенных расходов на себестоимость отдельных изделий.

Затраты на сырье и материалы рассчитываются путем умножения нормы расхода на данное изделие на цену соответствующего вида материальных ресурсов. К результату прибавляют транспортно-заготовительные расходы и вычитают стоимость возвратных отходов по цене их реализации (использования).

Стоимость покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов относится на соответствующее изделие, заказ, объекты на основе первичных документов учета.

Аналогично материалам исчисляются затраты по статье «Топливо и энергия на технологические цели» — путем умножения нормы расхода на топливно-энергетических ресурсов на единицу продукции на соответствующие цены.

Затраты на основную заработную плату производственных рабочих определяются при сдельной оплате труда по плановым нормам затрат труда (нормам выработки) и сдельным расценкам, при повременной оплате — по нормативным ставкам и планируемому объему производства.

В эту же калькуляционную статью включаются доплаты по сдельно-премиальным системам оплаты труда и премии рабочим-повременщикам.

Дополнительная заработная плата включается в себестоимость изделий пропорционально основной.

Сумма отчислений на социальные нужды определяется в соответствии с установленной нормой отчислений в процентах к расходам на заработную плату производственных рабочих (основную и дополнительную).

Расходы, связанные с подготовкой и освоением производства, включаются в плановые калькуляции отдельных видов продукции на

основании сметы и планируемого объема выпуска продукции за установленный срок погашения затрат.

Косвенные затраты распределяются на себестоимость отдельных видов продукции различными методами.

Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования распределяются на себестоимость отдельных изделий следующими методами: с помощью сметных ставок, рассчитываемых на основе коэффициентов-машино-часов; прямым расчетом соответствующих затрат на единицу продукции; пропорционально основной заработной плате основных производственных рабочих.

Общепроизводственные расходы при калькуляции себестоимости продукции распределяются различными методами, но чаще всего пропорционально основной заработной плате основных производственных рабочих.

Общепроизводственные (цеховые) расходы по отдельным видам изделий распределяются пропорционально основной заработной плате производственных рабочих отдельно по каждому цеху на изготавливаемую им продукцию.

Распределение *общехозяйственных затрат* между отдельными видами продукции производится аналогично распределению цеховых расходов.

Потери от брака планируются в виде исключения в отдельных производствах, перечень которых устанавливается в отраслевых инструкциях.

Прочие производственные расходы прямо включаются в себестоимость соответствующих изделий или распределяются между отдельными изделиями пропорционально их производственной себестоимости (без прочих производственных расходов).

Внепроизводственные затраты распределяются на себестоимость единицы изделия пропорционально производственной себестоимости отдельных видов продукции.

В зависимости от назначения различают плановую, сметную, нормативную, проектную, отчетную и хозрасчетную калькуляции.

Плановая калькуляция предусматривает максимально допустимый размер затрат на изготовление продукции в планируемом периоде и составляется на все виды продукции, включенные в план.

Сметная калькуляция разрабатывается аналогично плановой на разовые работы и производство изделий по заказам со стороны. Она является основой цены при расчетах с заказчиком.

Нормативная калькуляция — это расчет себестоимости изделия по нормам расхода сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов, нормам и расценкам по заработной плате, утвержденным сметами расходов по управлению и обслуживанию производства. В отличие от плановой нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости изделия на момент ее составления.

Проектная калькуляция определяется при подготовке производства продукции и предназначена для обоснования эффективности проектируемых новых производств и технологических процессов, ее разрабатывают по укрупненным расходным нормативам.

Отчетная калькуляция показывает фактическую себестоимость единицы продукции, ее составляют по тем же статьям затрат, что и плановую, но включают некоторые обоснованные потери и расходы, не предусмотренные плановой калькуляцией, например потери от брака, затраты на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание изделий, недостатки материальных ценностей в производстве и на складе при отсутствии виновных лиц, пособия в связи с потерей трудоспособности из-за производственных травм.

Хозрасчетную калькуляцию разрабатывают на продукцию подразделений предприятия, как правило, только по тем статьям, на которые они оказывают влияние.

19.3. МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера организации производства на предприятиях применяются следующие основные методы учета и калькулирования фактической себестоимости продукции: нормативный, позаказный и попереловный.

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях с массовым и серийным характером производства, в первую очередь, в обрабатывающих отраслях промышленности. Основным условием его применения в системе учета затрат является составление нормативной калькуляции по действующим на начало календарного периода нормам и последующее выявление в течение производственного цикла изготовления изделий отклонений от этих норм и нормативов. Действующими называются обусловленные технологическим процессом нормы и нормативы, по которым в данный календарный период осуществляются отпуск материалов в производство и оплата выполненных работ и которые утверждаются соответствующими органами управления предприятием. Отклонением от норм считается как экономия, так и дополнительный расход сырья, материалов, заработной платы и других производственных затрат (в том числе вызванные заменой сырья и материалов, оплатой работ, не предусмотренных технологическим процессом, доплатами за отступление от нормальных условий работы и т.п.).

Для определения фактической себестоимости изделия его нормативную себестоимость по каждой статье умножают на исчисленные в ведомости сводного учета затрат индексы отклонений от норм.

Полученные таким образом суммы прибавляют с соответствующим знаком к нормативной себестоимости изделия по каждой статье калькуляции.

На основании нормативных калькуляций себестоимости, документов, регистрирующих отклонения от норм в текущем месяце и их изменения, количества выпускаемой продукции бухгалтерия рассчитывает фактические затраты отчетного месяца. Расчеты фактической себестоимости ($S_{\text{фкт}}$) осуществляются по формуле

где $Y_{\text{фкт}}$ — факт, $Y_{\text{норм}}$ — норм, n — нормативная себестоимость, руб.;

O_n — отклонения от норм, нормативов (экономия или перерасход).

На предприятиях тех отраслей, где плановые нормы затрат близки к действующим (швейной, обувной, трикотажной, мебельной и др.), для исчисления фактической себестоимости продукции вместо нормативных могут быть использованы плановые калькуляции.

Показный метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции применяется в индивидуальном и мелкосерийном производствах сложных изделий (главным образом в машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности), а также при производстве опытных, экспериментальных, ремонтных и других работ. Применение этого метода должно сочетаться с использованием основных элементов нормативного учета. При показном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определенное количество продукции (изделий). Фактическая себестоимость изделий, изготавливаемых по Заказу, определяется после его выполнения. При показном методе затраты цехов учитываются по отдельным заказам и статьям калькуляции, а затраты сырья, материалов, топлива, энергии — по отдельным группам. Вся первичная документация составляется с обязательным указанием номеров (шифров) заказов. Фактическая себестоимость единицы изделий или работ определяется после выполнения заказа путем деления суммы затрат по заказу на количество изготовленных по этому заказу изделий.

Разделив сумму по каждой статье калькуляции заказа на количество выпускаемых изделий, получим постатейную сумму затрат на одно изделие. Сравнивая калькуляции себестоимости по отчетным и плановым данным, можно провести анализ и выявить причины отклонений.

Попередельный метод учета и калькулирования себестоимости применяется на предприятиях с однородной по исходному материалу и характеру обработки массовой продукцией, на которых преобладают физико-химические и термические производственные процессы с превращением сырья в готовую продукцию в условиях не-

I вариант

Первый передел

Стоимость сырья —
15 млн руб.

Стоимость обработки —
10 млн руб.

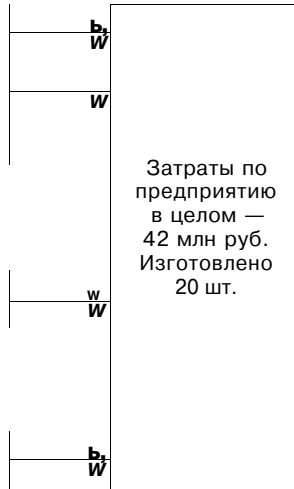
Итого — 25 млн руб.

Второй передел

Стоимость обработки —
7 млн руб.

Третий передел

Стоимость обработки —
10 млн руб.



Себестоимость
единицы
продукции —
2,1 млн руб.
(= 42 млн руб.:
:20 шт.)

II вариант

Себестоимость продукции по переделам составляет:

Первый передел (цех)

25 млн руб. / 20 шт. = 1,25 млн руб.

Второй передел

7 млн руб. / 20 шт. = 0,35 млн руб.

Третий передел

10 млн руб. / 20 шт. = 0,5 млн руб.

ИТОГО: 2,1 млн руб.

Рис. 19.1. Формирование затрат на производство

прерывного и, как правило, краткого технологического процесса в виде ряда последовательных производственных процессов, каждый из которых или группа которых составляют отдельные самостоятельные переделы (фазы, стадии) производства. Этот метод учета применяется в химической, металлургической отраслях промышленности, в ряде отраслей лесной и пищевой, промышленности, а также в производствах с комплексным использованием сырья.

При попередельном методе затраты на производство продукции учитываются по цехам (переделам, фазам, стадиям) и статьям расходов. Перечень переделов (фаз, стадий производства), по которым осуществляется учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, порядок определения калькуляционных групп продукции и исчисления себестоимости незавершенного производства или его оценки устанавливаются в отраслевых инструкциях.

Конкретно попередельный метод учета и калькулирования себестоимости продукции рассмотрим на условном упрощенном примере (рис. 19.1). При этом используется два варианта расчета. При первом варианте себестоимость каждого передела калькулируется только в части затрат на обработку. При втором — осуществляется калькулирование себестоимости по каждому переделу с учетом переходящих затрат по стоимости сырья и материалов с предыдущего передела. Такой вариант метода учета и калькулирования себестоимости называется полуфабри катным и предусматривает использование счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства». Рассмотрим его более подробно.

Фактическая себестоимость единицы продукции = $42 \text{ млн} / 20 = 2,1 \text{ млн руб.}$

Согласно примеру, по счету 20 «Основное производство» затраты при расчете нарастающим итогом составят: $25 \text{ млн руб.} + 32 \text{ млн руб.} + 42 \text{ млн руб.} = 99 \text{ млн руб.}$, а внутризаводской оборот составит 57 млн руб. ($25 \text{ млн руб.} + 32 \text{ млн руб.}$).

Таким образом, продукция первого передела будет реализоваться на сторону с учетом себестоимости в 25 млн руб. , продукция второго передела — с учетом производственной себестоимости в 32 млн руб. , и на конечном этапе производственная себестоимость составит 42 млн руб.

19.4. РАЗРАБОТКА СМЕТЫ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Смета затрат на производство и реализацию продукции составляется с целью определения общей суммы затрат предприятия (по экономическим элементам) и взаимной увязки этого раздела с другими разделами бизнес-плана предприятия.

В смету затрат включаются все затраты основных и вспомогательных подразделений предприятия, участвующих в производстве промышленной продукции, а также выполнении работ и услуг непромышленного характера как для хозяйств своего предприятия (капитального строительства и т.п.), так и для сторонних организаций. В смету затрат включаются также затраты на освоение производства новых изделий, затраты на подготовку производства, затраты на сбыт продукции и др.

При составлении сметы затрат исходными данными для расчетов являются соответствующие сметы и разделы бизнес-плана предприятия. Помимо смет и разделов плана исходными данными при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции по калькуляционному методу являются: себестоимость отдельных видов продукции по всей номенклатуре и данные об объеме выпуска товарной продукции.

Путем умножения каждой статьи плановой калькуляции по каждому из изделий на соответствующее количество изделий по программе планового периода и последующего суммирования данных по всем изделиям получают фабрично-заводскую себестоимость всей товарной продукции по статьям калькуляционного листа.

Себестоимость всей товарной продукции по калькуляционному своду должна быть равна себестоимости товарной продукции по смете затрат на производство и реализацию. Калькуляционный свод позволяет проверить правильность расчетов по смете затрат, в свою очередь, смета затрат на производство и реализацию товарной продукции контролирует правильность составления калькуляций себестоимости отдельных видов изделий.

Составление сметы затрат начинается с разработки смет затрат вспомогательных цехов, так как продукция вспомогательных и обслуживающих цехов потребляется основными цехами предприятия и затраты этих цехов включаются в себестоимость продукции основных производственных цехов. После составления смет затрат во вспомогательных цехах рассчитываются сметы затрат по основным цехам предприятия. На базе смет затрат цехов формируется заводская смета затрат и определяются показатели себестоимости товарной и реализуемой продукции.

Основой разработки сметы затрат служит классификация затрат по экономическим элементам (табл. 19.2).

Элементами сметы являются: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды, в том числе на социальное страхование, в Пенсионный фонд, в Государственный фонд занятости, на медицинское страхование; амортизация основных фондов; прочие затраты. Они определяются традиционным способом согласно соответствующим инструкциям, методикам и положениям. Совокупность этих затрат по элементам (см. табл. 19.2), перечисленным в пп. 1—5, составляет общий объем затрат на производство продукции. Однако общая сумма затрат, отраженная в смете затрат, включает не только расходы на производство товарной продукции, но и затраты, связанные с приростом остатков незавершенного производства (в том числе полуфабрикатов собственного производства), расходами будущих периодов и оказанием услуг, не включаемых в товарную продукцию.

Для определения производственной себестоимости товарной продукции необходимо:

Таблица 19.2

**Смета затрат на производство и реализацию продукции предприятия
(в тыс. руб.)**

№ п/п	Элементы затрат	План на 2001 г.	
		всего	в том числе на IV кв.
1	Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов) В том числе: сырье и материалы природное сырье топливо энергия	110 000 104 000 640 584 1760	31 200 27 200 200 160 440
2	Затраты на оплату труда	45 444	11 792
3	Отчисления на социальные нужды В том числе: на социальное страхование в Пенсионный фонд в Государственный фонд занятости на медицинское страхование	17 724 2456 12 724 908 1636	4600 636 3304 236 424
4	Амортизация основных фондов	14 000	3600
5	Прочие затраты	5600	1400
6	Итого затрат на производство	192 768	52 592
7	Затраты, списанные на непроизводственные счета	9320	2420
8	Прирост (-), уменьшение (+) остатков расходов будущих периодов	-1600	-400
9	Прирост (-), уменьшение (+) остатка незавершенного производства	-4400	-1160
10	Производственная себестоимость товарной продукции	177 448	48 612
11	Внепроизводственные расходы	3520	920
12	Полная себестоимость товарной продукции	180 968	49 532

а) из общей суммы затрат на производство исключить затраты, относимые на непроизводственные счета, — стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений, которые выполнялись для своего предприятия, транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям, непромышленным хозяйствам предприятия, стоимость научно-исследовательских работ, выполняемых для сторонних организаций, и т.п.;

б) учесть изменение остатков расходов будущих периодов: при их увеличении сумма прироста вычитается из сумм затрат на производство, а при уменьшении — прибавляется;

в) учесть изменение остатков незавершенного производства (в тех отраслях, где оно планируется): прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, уменьшение — увеличивает.

Сумма, полученная после внесения изменений, предусмотренных пунктами а), б) и в) (см. табл. 19.2, пп. 7—9), представляет производственную себестоимость товарной продукции.

Для определения полной себестоимости товарной продукции необходимо к ее производственной себестоимости прибавить внепроизводственные расходы (см. табл. 19.2, п. 11). Внепроизводственные расходы включают расходы на упаковку изделий на складе, транспортировку продукции, комиссионные сборы и другие расходы, связанные со сбытом продукции.

Полная себестоимость товарной продукции отличается от себестоимости реализуемой продукции, на базе которой определяется сумма прибыли, наличием остатков нереализованной продукции. Для определения себестоимости реализуемой продукции необходимо к полной себестоимости товарной продукции прибавить себестоимость остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и вычесть себестоимость остатков нереализованной продукции на конец планового периода.

Смета затрат на производство используется при разработке финансового плана предприятия, для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов и определении ряда других показателей финансовой деятельности предприятия.

19.5. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ РЫНКА [2]

Зарубежные предприятия и фирмы применяют классификацию затрат, близкую к отечественной. При классификации *по первичным элементам затрат* к ним относят затраты на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, расходы на содержание персонала (оплата труда работников), амортизацию основного капитала (основных фондов), издержки по выплате процентов и прочие внешние издержки (аренда помещений, страховые взносы, транспортные расходы, услуги сторонних организаций, реклама и прочие расходы).

В состав *издержек по статьям расходов* (статьям калькуляции) входят:

- материалы;
- оплата труда;
- плата за аренду помещений;
- амортизация, под которой понимается часть постоянных издержек, образующихся за счет распределения единовременных затрат на приобретение основного капитала за не-

сколько периодов его использования. Расчет величины амортизационных отчислений производится по методам линейной амортизации (близок отечественному методу), амортизации по остаточной стоимости, амортизации по объему производства;

- прочие издержки.

На зарубежных предприятиях (фирмах) часто при калькулировании затрат учитывается **неполная**, или **ограниченная, себестоимость**. Она может включать только *прямые затраты*, только *переменные* или рассчитывается на основе *производственных* расходов, даже если они *косвенные*. Другие виды затрат, которые по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляцию, а возмещаются за счет общей суммы выручки (валовой прибыли). В этом заключается особенность учета неполной себестоимости по системе «директ-костинг», или системе учета прямых затрат. В соответствии с этой системой издержки подразделяются на постоянные (остаточные и стартовые), переменные, валовые и предельные.

Поя предельными издержками понимается средняя величина издержек прироста или сокращения на единицу продукции, возникших вследствие изменения объемов производства и реализации более чем на одну единицу продукции. Считается, что постоянные расходы слабо связаны с издержками производства отдельных видов продукции, поэтому их не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

Особенностью организации учета на зарубежных фирмах является его подразделение на **финансовую** и **управленческую (производственную) подсистемы**. Правила ведения финансового учета и составления внешней финансовой отчетности регламентируются государством. Организация управленческого (производственного) учета — внутреннее дело фирмы. Администрация фирмы решает, как классифицировать затраты, насколько их детализировать и увязывать с центрами ответственности, как вести учет фактических или стандартных (плановых, нормативных), полных либо частичных (переменных, прямых, ограниченных) затрат.

Важной характеристикой зарубежных систем управленческого учета является **оперативность** учета затрат. С этой точки зрения учет затрат подразделяется на учет:

- фактических (прошлых, исторических) затрат;
- затрат по системе «стандарт-кост».

Система «стандарт-кост» включает разработку норм (стандартов) на затраты труда, материалов, накладных расходов, составление нормативной (стандартной) калькуляции и учет фактических затрат с выделением отклонений от норм (стандартов).

Учет затрат и результатов на зарубежных фирмах состоит из следующих элементов:

- учет по видам затрат;
- учет по местам возникновения затрат;
- учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия);
- учет результатов по носителям затрат;
- учет результатов за период.

Все эти элементы присутствуют при любой форме учета затрат и результатов в управленческом (производственном) учете, в том числе и при учете полных или частичных затрат.

Учет по видам затрат отражает вертикальную структуру затрат фирмы, его особенностью является систематический учет затрат по видам за данный период. Он сравним с отечественной системой учета полной себестоимости. При этой системе отсутствует необходимое для организации «директ-костинга» разделение затрат на постоянные и переменные.

Учет по местам возникновения затрат дает представление о горизонтальной структуре затрат фирмы, при этой системе осуществляются планирование, учет и контроль косвенных расходов. Затраты, учитываемые и планируемые в данном месте возникновения, являются для него прямыми. Учет по местам возникновения затрат, во-первых, должен быть организован с разделением затрат на постоянные и переменные, во-вторых, базироваться на оценке плановых (нормативных) затрат и их отклонений от фактических. В качестве баз распределения отдельно выделяются машино-часы и человеко-часы. Достоинством такой организации учета затрат является возможность расчета различного рода их отклонений от нормативов и показ этих отклонений непосредственно в листке по учету затрат в месте их возникновения.

Учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия) — это отнесение затрат на их носители, а именно, продукцию, работы или услуги предприятия, предназначенные для реализации на рынке. Учет по носителям затрат может быть организован как учет полных или частичных затрат. При калькулировании себестоимости продукции по системе «директ-костинг» постоянные затраты не распределяются между носителями. Эта система именуется еще «затратной статистикой», так как в ней усредняются затраты по носителям и считается, что для управления фирмой такое калькулирование неприемлемо, однако она предоставляет информацию государственным органам для ценообразования.

Учет результатов по носителям затрат применяется для определения результата путем сравнения продажной цены изделия и его себестоимости. Он может быть основан либо на учете полной себестоимости, либо на учете переменных издержек. При организации учета результатов по системе «директ-костинг» переменные зат-

раты на единицу вычитаются из цены изделия и на основе этой разности исчисляется брутто-прибыль (сумма покрытия, или маржинальный доход) на изделие. Величина суммы покрытия (маржинального дохода) показывает «вклад» изделия в покрытие постоянных затрат и в том же объеме — в прибыль фирмы.

Учет результатов за период применяется с целью выявления общего результата фирмы за отчетный период путем сопоставления общей выручки с величиной полных затрат. В итоге можно получить результат за период — нетто-прибыль или нетто-убыток. При системе «директ-костинг» общую выручку за период сравнивают с величиной переменных затрат, т.е. определяют величину брутто-прибыли (суммы покрытия, или маржинального дохода) за отчетный период. Для исчисления нетто-прибыли фирмы из брутто-прибыли вычитают сумму постоянных затрат, которые не распределяются между носителями как переменные затраты. При директ-костинге общую сумму постоянных затрат за период относят на результаты того отчетного периода, в котором они возникли.

На предприятиях и фирмах зарубежных стран осуществляется также **сравнительный анализ издержек производства конкурентов**.

Тема 20

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

20.1. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ): СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом. Поэтому важно определить состав общей валовой (балансовой) прибыли предприятия и ее величину в абсолютном выражении.

Общая (валовая) прибыль планируется отдельно по всем видам:

- прибыль от реализации товарной продукции;
- прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- прибыль от реализации основных фондов и другого имущества;
- прибыль от внереализационных доходов и расходов.

Основными методами планирования прибыли являются:

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью. Расчет плановой прибыли (П) ведется по формуле

$$P = (B \times C) - (B \times S),$$

где B — выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

C — цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

S — полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль по товарному выпуску ($P_{\text{тп}}$) планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$$P_{\text{тп}} = C_{\text{тп}} - c_{\text{тп}},$$

где $C_{\text{тп}}$ — стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$c_{\text{тп}}$ — полная себестоимость товарной продукции планируемого периода (рассчитывается в смете затрат на производство и реализацию продукции).

Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию (P) рассчитывается по формуле

$$P_{\text{рп}} \sim P_{\text{ри}} \sim C_{\text{п}} \times$$

где $V_{\text{рп}}$ — планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$C_{\text{рп}}$ — полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Так как объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода ($P_{\text{он}}$) и объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода ($P_{\text{тп}}$) без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце периода ($P_{\text{ок}}$), то расчет плановой суммы прибыли от реализации продукции производится по формуле

$$P_{\text{рп}} = P_{\text{он}} + P_{\text{тп}} - P_{\text{ок}}.$$

Данная методика расчета применима для укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Разновидностью метода прямого счета является **метод поассортиментного планирования прибыли**. При этом методе прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. К полученному результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода.

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу, так как он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно. Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

- определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;
- исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;
- учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижение себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

После выполнения расчетов по всем трем этапам определяется прибыль от реализации товарной продукции.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции в составе валовой прибыли, как отмечено ранее, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также планируемые внереализационные доходы и расходы.

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного сельского хозяйства, автохозяйств, услуг непромышленного характера для капитального строительства, для капитального ремонта и т.д.) планируется методом прямого счета. Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и пр.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет.

После расчета прибыли (убытков) по остальным видам деятельности, а также внереализационных доходов и расходов и с учетом прибыли реализации товарной продукции определяется валовая (общая) прибыль предприятия.

Кроме изложенных способов планирования прибыли — методом прямого счета и аналитическим — существует так называемый **метод совмещенного расчета**. В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую при-

быль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

20.2. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ). МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Под *распределением прибыли* понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется лишь в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно. Одним из основных налогов, уплачиваемых предприятиями, является налог на прибыль, взимаемый с налогооблагаемой (расчетной) прибыли по ставке 35%, из которых 13% перечисляются в федеральный бюджет и до 22% — в местные бюджеты. Расчет налогооблагаемой (расчетной) прибыли производится в такой последовательности.

Первоначально определяется *общая (валовая) прибыль*, которая учитывает прибыль от всей деятельности предприятия.

Основную часть валовой прибыли предприятия получают от реализации товарной продукции путем вычета из общей суммы выручки от реализации продукции в действующих ценах без НДС и акцизов затрат на производство и реализацию товарной продукции.

В состав валовой прибыли включается прибыль (или убытки) от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия.

В состав валовой прибыли входит также прибыль (или убытки) от реализации основных фондов и другого имущества, которая рассчитывается как разница между продажной ценой и остаточной стоимостью.

Важным элементом валовой прибыли являются внереализационные доходы и расходы, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции, но значение которых усиливается в условиях развития предпринимательства.

Исчисленная в установленном выше порядке валовая (общая) прибыль является базой для определения налогооблагаемой прибыли.

Рассмотрим, как корректируется валовая прибыль в процессе распределения (рис. 20.1).

Валовая прибыль уменьшается на следующие виды доходов (прибыли): от долевого участия в деятельности других предприятий;



Рис. 20.1. Корректировка валовой прибыли

дивиденды, проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим данному предприятию; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах; от работы казино, видеосалонов, игровых автоматов. Эти виды доходов (прибыли) являются объектом самостоятельного обложения налогом.

Из валовой прибыли исключаются доходы от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также прибыль от посреднических операций и сделок, расчет налога по которым осуществляется в ином порядке. Доходы юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным ценным бумагам, а также от оказания услуг по их размещению исключаются из валовой прибыли, так как вообще не подлежат обложению налогом.

Из валовой прибыли исключаются также суммы прибыли, по которым установлены налоговые льготы. После всех перечисленных корректировок валовой прибыли остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов на прибыль, полученную от различных форм хозяйственной деятельности, называется **чистой прибылью**, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Чистая прибыль направляется на финансирование производственного развития предприятия, удовлетворение потребительских и социальных нужд, финансирование социально-культурной сферы, отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы и другие цели.

Часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и др. Однако не вся величина чистой прибыли используется предприятием по собственному усмотрению. За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и др. Из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, а также взыскиваются штрафные санкции в случае утаивания прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды и другие платежи.

На некоторых предприятиях, в акционерных обществах применяются другие варианты использования чистой прибыли, а именно, чистая прибыль распределяется по следующим направлениям: фонд накопления; фонд потребления; резервный фонд; фонд социальной сферы; фонд валютных отчислений; прибыль к распределению между учредителями (акционерами); нераспределенная прибыль и т.п. Распределение части чистой прибыли между учредите-

лями (акционерами) производится в соответствии с учредительными документами и на основе действующего законодательства. Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу предприятия.

Распределение и использование прибыли имеют свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой предприятий (акционерные общества, кооперативы и т.д.).

20.3. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВОДСТВА, КАПИТАЛА, ПРОДАЖ. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ, ВЗАИМОСВЯЗИ

Рентабельность — это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

Показатели рентабельности можно подразделить на следующие основные группы:

Показатели рентабельности	Формулы расчета	Назначение
1	2	3
Рентабельность отдельных видов продукции	$\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции}} \times 100\%$ $\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции за вычетом материальных затрат}} \times 100\%$ $\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Зарботная плата производственных рабочих на единицу продукции}} \times 100\%$	Характеризует прибыльность различных видов продукции. Используется в качестве базы для расчета прибыли при определении цен и в аналитических целях

Рентабельность реализации (оборота)	$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100\%$	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации
	Балансовая прибыль $\frac{\text{Чистая выручка от реализации продукции} + \text{Доходы от прочей реализации и внереализационных операций}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100\%$	
Рентабельность активов (капитала)	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} \times 100\%$	Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов
Рентабельность текущих активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Текущие активы}} \times 100\%$	
Рентабельность чистых активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Чистые активы}} \times 100\%$	
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%$	Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации. Взаимосвязь этих показателей отражена на рис. 20.2 и 20.3.



Рис. 20.2. Взаимосвязь показателей рентабельности активов

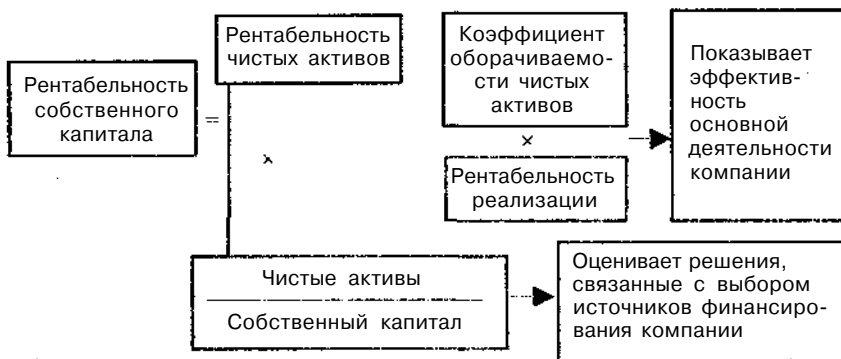


Рис. 20.3. Взаимосвязь показателей рентабельности собственного капитала

ТЕМА 21

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ

21.1. РОЛЬ ЦЕН В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Цена — денежное выражение товарной стоимости продукции (изделий), работ, услуг. Формирование различных видов цены, ее основные элементы представлены в табл. 21.1.

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

Ценовая политика фирмы — важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой сис-

Таблица 21.1

Формирование цен

Элементы цены								
Себестоимость производства и реализации товаров (услуг, работ)	Прибыль производителя	Косвенные налоги		Посредническая надбавка			Торговая надбавка	
		Акциз	Налог на добавленную стоимость	Издержки посредника	Прибыль посредника	Налог на добавленную стоимость посредника	Издержки торговли	Прибыль торговли
Оптовая цена изготовителя								
Оптовая цена отпускная								
Оптовая цена закупки								
Розничная цена								

темы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты. Роль и место ценовой политики в системе маркетинга показаны на рис. 21.1.

Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости; максимизация прибыли; удержание рынка.

Обеспечение выживаемости (сбыта) фирмы — главная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта (продаж) и доля на рынке. Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены.

К максимизации прибыли стремятся не только компании, имеющие устойчивое положение на рынке, но и не слишком уверенные в своем будущем фирмы, пытающиеся максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. В этих условиях фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают в будущем максимальную прибыль.

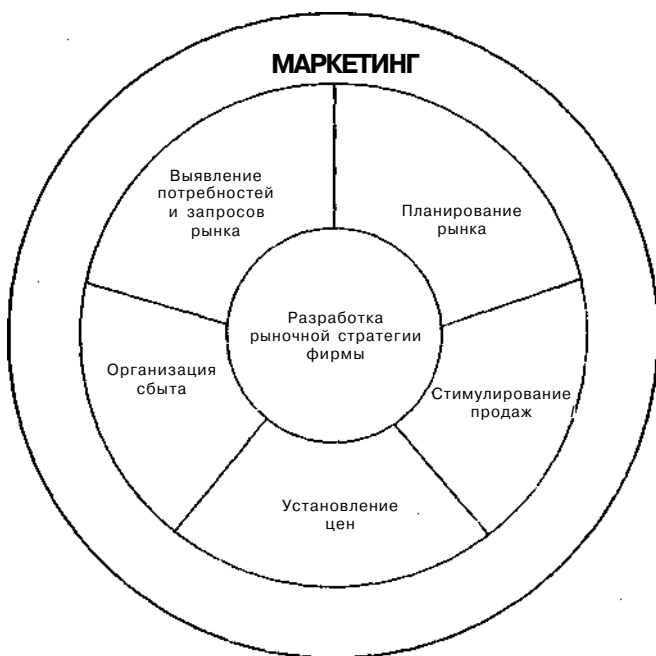


РИС. 21.1. Ценообразование в системе маркетинга

Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности. Для достижения этой цели фирма предпринимает все возможные меры для предотвращения спада сбыта и обострения конкурентной борьбы.

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов, а именно, спроса и предложения, издержек производства, цен конкурентов и др. Спрос на товар определяет верхний уровень цены, которую может установить фирма. Валовые издержки производства (сумма постоянных и переменных издержек) определяют минимальную ее величину. Существенное влияние на цену оказывают поведение конкурентов и цены на их продукцию.

Важнейшим фактором ценообразования является *государственное регулирование цен*. Существуют прямые и косвенные способы воздействия государства на цены. *Прямые способы* — это установление определенного порядка ценообразования, *косвенные* направлены на изменение конъюнктуры рынка, создание определенного положения в области финансов, валютных, налоговых операций, оплаты труда.

21.2. ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ: ВИДЫ, ВЫБОР

Ценовые стратегии — обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли для фирмы на рынке в рамках планируемого периода. В современной практике ценообразования используется разветвленная система ценовых стратегий, которая в общем виде представлена на рис. 21.2.

Стратегии дифференцированного ценообразования основаны на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам.

Стратегии конкурентного ценообразования строятся на учете конкурентоспособности фирмы посредством цен.

Стратегии ассортиментного ценообразования применимы, когда у фирмы имеется набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров.

Ценовая стратегия скидки на втором рынке основана на особенностях переменных и постоянных затрат по сделке. Фирме выгодно использовать этот метод. Например, часто новые лекарства сталкиваются с конкуренцией идентичных, но намного более дешевых непатентованных средств. Перед фирмой встает выбор: либо сохранить довольно высокую цену на патентованные лекарства и потерять часть рынка, либо снизить цену, понести убытки на этой разнице, но сохранить или расширить рынок сбыта. Возможная стра-



Рис. 21.2. Система ценовых стратегий

тегия заключается в дифференцированном ценообразовании на патентованные и непатентованные лекарства.

Ценовая стратегия периодической скидки базируется на особенностях спроса различных категорий покупателей. Эта стратегия широко применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, внесезонных туристических тарифов, цен на билеты на дневные представления (спектакли), на напитки в течение дня, а также при установке цен на коммунальные услуги во время пиковой нагрузки. Стратегия также применяется при снижении цен на устаревшие модели, приоритетном установлении цен на дефицитные товары и в стратегии «снятия сливок», т.е. установления высокой цены на новый усовершенствованный товар в расчете на потребителей, готовых купить по этой цене. Основной принцип стратегии таков: характер снижения цен можно прогнозировать во времени и он известен покупателям.

Ценовая стратегия «случайной» скидки («случайного» снижения цен) опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку. Таким образом фирма пытается одновременно максимизировать количество покупателей, информированных о низкой цене и не информированных, покупающих скорее по высокой, чем по

низкой цене. Поэтому данная стратегия называется еще «продажей по переменным ценам». Основное применение стратегии «случайных» скидок — неоднородность поисковых затрат, позволяющая фирмам привлекать скидками информированных покупателей.

Ценовая стратегия проникновения на рынок основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства. Эта стратегия используется для внедрения новых товаров на рынок.

Ценовая стратегия по «кривой освоения» базируется на преимуществах приобретенного опыта и относительно низких затратах по сравнению с конкурентами. При использовании этой стратегии покупающие товар в начале делового цикла получают экономию по сравнению с последующими покупателями, так как они покупают товар по цене более низкой, чем готовы были заплатить.

Ценовая стратегия сигнализирования строится на использовании фирмой доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами. Сигнализирование ценами привлекает новых или неопытных покупателей на рынке, которые не осведомлены о конкурентных товарах, но считают качество важным. Хороший пример — успех некоторых дорогих, но низкокачественных товаров.

Ценовая географическая стратегия относится к конкурентному ценообразованию для соприкасающихся частей рынка. Эта стратегия в зарубежной практике называется ФОБ (франко-станция отправления).

Ценовая стратегия «набор» применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары.

Стратегия смешанных наборов создает эффект сравнимой цены, набор предлагается по цене, которая намного ниже цен его элементов. Примерами данной стратегии служат сезонные билеты, комплексные обеды, наборы стереоаппаратуры и комплектующих деталей для автомобилей.

Ценовая стратегия «комплект» основана на различной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы.

Ценовая стратегия «выше номинала» применяется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и может получить дополнительную прибыль за счет роста масштабов производства.

Ценовая стратегия «имидж» используется, когда покупатели ориентируются на качество исходя из цен на взаимозаменяемые товары.

Ценовой стратегический выбор — это выбор стратегий ценообразования, основанный на оценке приоритетов деятельности фирмы. Каждая фирма в рыночных условиях имеет множество вариантов выбора ценовых стратегий. Цели фирмы и характеристики потребителей обуславливают этот выбор (табл. 21.2).

Таблица 21.2

Взаимосвязь целей фирмы, характеристик покупателей и стратегий ценообразования

Характеристика покупателей	ЦЕЛЬ ФИРМЫ		
	Изменение цен по группам покупателей	Использование конкурентного положения	Балансировочное ценообразование в зависимости от ассортимента
Часть покупателей имеют высокие поисковые затраты	«Случайная» скидка	Сигнализирование ценами	«Имидж»-ценообразование
У некоторых покупателей низкая оценка полезности товара	Периодическая скидка	Ценообразование при проникновении; ценообразование по «кривой освоения»	Ценообразование на наборы; цены «выше номинала»
У покупателей имеются особые затраты по сделке	Скидка на втором рынке	Географическое ценообразование	Комплектное ценообразование

21.3. ЦЕНОВАЯ СИСТЕМА. ВИДЫ ЦЕН, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Ценовая система — это единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков (рис. 21.3).

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учета особенностей отдельных отраслей национального хозяйства и включает следующие виды цен:

оптовые цены на продукцию промышленности — цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей, кроме населения, независимо от форм собственности;

закупочные цены на продукцию сельского хозяйства — это цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермами и населением (продукция личных хозяйств);

цены на строительную продукцию представляют собой либо сметную стоимость объекта (предельный размер затрат на строительство каждого объекта), либо усредненную сметную стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 м² жилой площади, 1 м² малярных работ и т.д.);

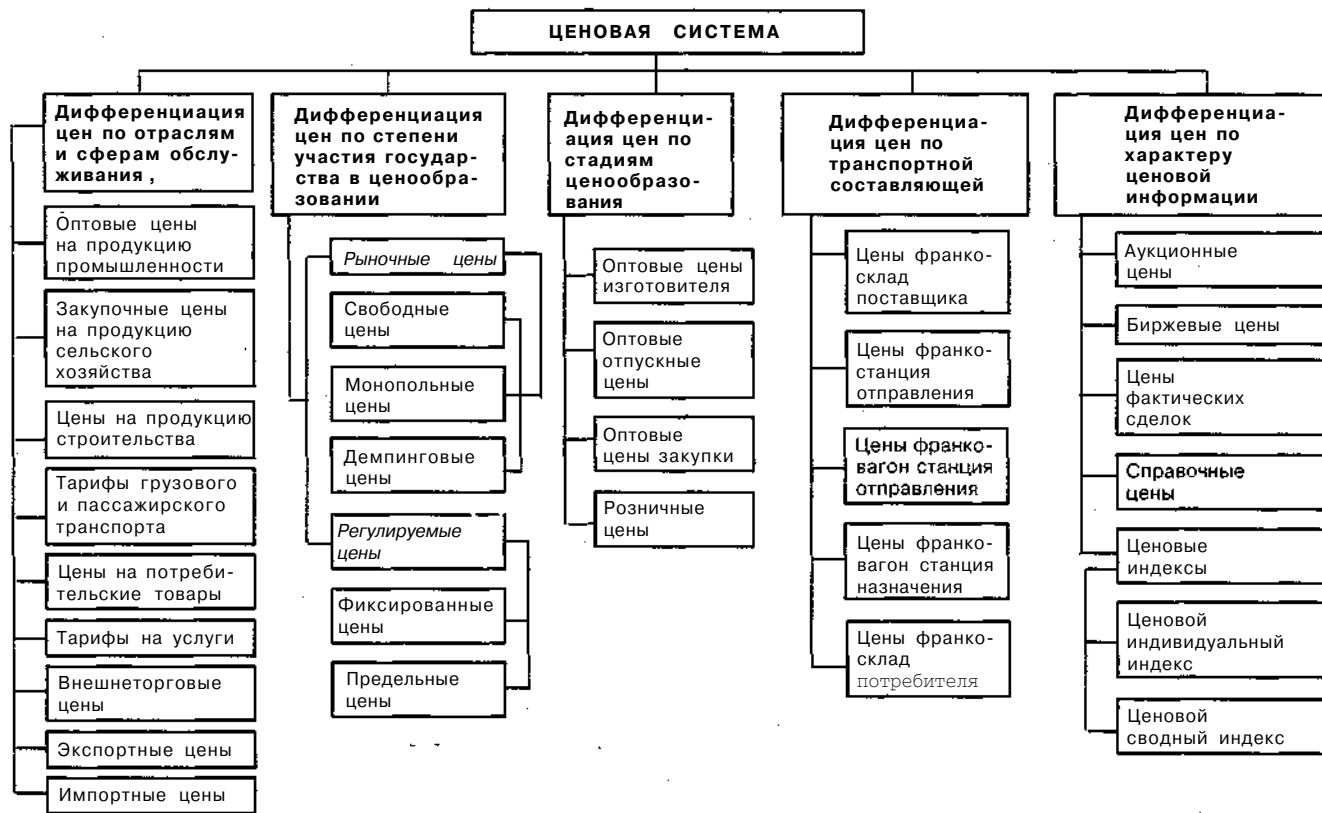


Рис. 21.3. Ценовая система

тарифы грузового и пассажирского транспорта — плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения.;

цены на потребительские товары используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;

тарифы на услуги — система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям;

внешнеторговые цены — это цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этой группы принципиально отличается от определения национальных цен, которые подразделяются на экспортные и импортные;

экспортные цены — это цены, по которым российские производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке;

импортные цены — это цены, по которым российские фирмы закупают товары (услуги) за рубежом. Цены на импортируемую продукцию устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных импортных пошлин, валютного курса, расходов на реализацию данного товара внутри страны. При этом в структуре импортных цен значительное место занимают косвенные налоги — акциз и налог на добавленную стоимость.

При *дифференциации цен по степени участия государства в процессе ценообразования* цены подразделяются на рыночные и регулируемые.

Рыночная цена товара, работ, услуг — цена, складывающаяся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры. Рыночные цены по условиям их фондирования подразделяются на свободные, монопольные и демпинговые.

Регулируемая цена — цена, складывающаяся на рынке в процессе прямого государственного воздействия. Регулируемые цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные и предельные.

Дифференциация цен по стадиям ценообразования отражает количественную взаимосвязь цен, складывающихся по мере движения товара (услуги) от производителя к конечному потребителю. Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены последующей стадии. Они подразделяются на оптовые цены изготовителя, отпускные оптовые цены, оптовые цены закупки и розничные цены.

Дифференциация цен по транспортной составляющей осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных расходов. На практике это отражается в системе франкирования цен. «Франко» означает, до какого пункта на пути продвижения продукции от

изготовителя до потребителя транспортные расходы включены в состав цены (табл. 21.3).

Таблица 21.3

Виды транспортных расходов, включаемых в цену продукции

Цена продукции на складе поставщика	Расходы по доставке продукции на станцию отправления	Расходы по погрузке продукции в вагоны на станции отправления	Расходы по транспортировке до станции назначения	Расходы по выгрузке продукции из вагонов на станции назначения	Расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя
Франко-склад поставщика					
Франко-станция отправления					
Франко-вагон станция отправления					
Франко-вагон станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад потребителя					

Дифференциация цен по характеру ценовой информации строится на учете специфики этой информации и включает аукционные цены, биржевые цены, цены фактических сделок, справочные цены и ценовые индексы.

Ценовые индексы — это информационные показатели динамики цен за определенный период, которые, в свою очередь, подразделяются на *ценовые индивидуальные индексы* и *ценовые сводные индексы*.

21.4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ. МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ

Методы ценообразования могут быть представлены в виде системы, показанной на рис. 21.4.

Затратные методы ценообразования основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, параметрические методы ценообразования — на учете технико-экономических параметров товаров. Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов.

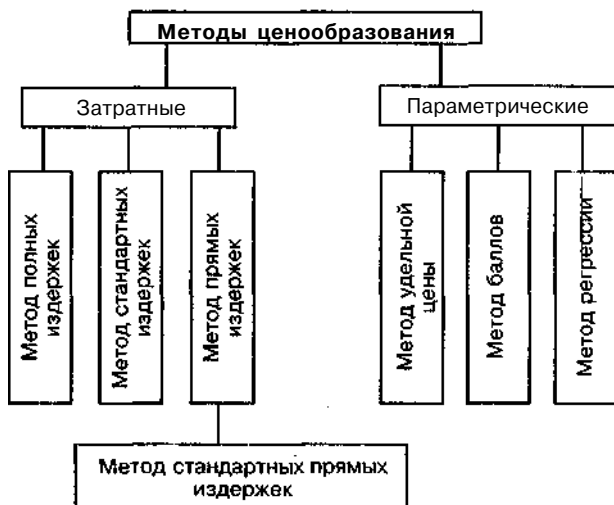


Рис. 21.4. Методы ценообразования

К затратным методам ценообразования относятся метод полных издержек, метод стандартных издержек, метод прямых издержек.

Метод полных издержек — это способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу того или иного изделия. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая фирме прибыль. Метод применяется предприятиями, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции практически гарантирован.

Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Этот метод в отличие от простого отражения затрат дает возможность проведения пофакторного анализа. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат. Наиболее сложным элементом системы стандартных издержек является определение стандартов затрат. Для формирования экономически обоснованных стандартов необходимо детальное изучение методов производства, технических характеристик и цен аналогичной продукции конкурентов, требований к данным изделиям, предъявляемых на мировом рынке, и т.п.

Метод прямых издержек — это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также *методом формирования цен по сокращенным затратам*.

Основное преимущество метода заключается в возможности выявления наиболее выгодных видов продукции. Предполагается, что косвенные затраты практически не изменяются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении в определенных пределах масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и сокращенными затратами, тем больше валовая прибыль (покрытие), а соответственно и рентабельность. Таким образом, косвенные затраты не распределяются на конкретные изделия, в целом по предприятию они должны быть покрыты за счет валовой прибыли.

Разновидностью ценового метода прямых издержек является *метод стандартных прямых издержек*, совмещающий преимущества методов стандартных и прямых затрат. Этот метод позволяет управлять сокращенными затратами по отклонениям и требует проведения анализа сокращенной номенклатуры затрат, на основе которого можно определить «узкие места» производства и принять необходимые меры по повышению их рентабельности.

К параметрическим методам ценообразования относятся метод удельной цены, метод баллов и метод регрессии.

Метод удельной цены основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок.

Метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Практическое использование балльного метода при определении конкретных цен осуществляется по следующему алгоритму:

Отбор основных параметров



Начисление баллов каждому параметру



Суммирование баллов по базовому и искомому товарам



Расчет цен на товары по соотношению суммарных баллов²³⁵

Цена на искомый (новый) товар (Π_n) балльным методом рассчитывается по формуле

$$\Pi_n = \Pi_6 (X_{B_n} : X_{B_6}),$$

где Π_n — цена базисного товара;
 X_{B_n} — балльная оценка n -го параметра нового товара;
 X_{B_6} — балльная оценка n -го параметра базисного товара (эталоны).

Метод баллов целесообразно применять при формировании цен на те товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство, дизайн, мощность, цвет, запах, вкус и т.д.).

Метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров:

$$\Pi = D X_1, X_2, X_3, \dots, X_n,$$

где $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ — основные параметры качества товара.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнения регрессии для определения цен товаров, входящих в данный параметрический ряд. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары.

2.1.5. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА [2]

В рыночной экономике при ценообразовании в большей степени учитываются факторы спроса, а не предложения. При таком подходе фактическая калькуляция себестоимости продукции служит лишь ориентиром для определения снижения цен в зависимости от влияния различных рыночных факторов.

В зарубежном управленческом учете существуют понятия долгосрочного и краткосрочного нижнего предела цены.

Долгосрочный нижний предел цены показывает, какую цену можно установить, чтобы минимально покрыть полные затраты на производство и сбыт товара (равен полной себестоимости изделия).

Краткосрочный нижний предел цены сориентирован на цену, покрывающую лишь переменные затраты (равен себестоимости в части переменных затрат).

Расчет долгосрочного нижнего предела цены связан с калькулированием полной себестоимости изделия; расчет краткосрочного

нижнего предела цены — с учетом и калькулированием по системе «директ-костинг».

Система «директ-костинг» основана на делении расходов на постоянные и переменные и позволяет на этой основе оперативно производить расчет различных вариантов снижения цен.

При данной системе анализируется влияние снижения цены:

- на выручку от продажи товара;
- на себестоимость продукции;
- на массу прибыли от реализации продукции.

Рассмотрим на условном примере применение системы «директ-костинг» для обоснования снижения цены.

Пример. Предприятие производит и реализует продукцию одного вида в количестве 1000 шт. Цена реализации изделия — 60 руб., полная себестоимость — 56 руб. Маркетинговые исследования показали, что можно увеличить объем реализации на 10% — до 1100 шт. изделий при незначительном снижении цены. Поскольку мощности позволяют увеличить объем, необходимо определить, на сколько экономически выгодно фирме снизить цену — на 1 руб. или на 2 руб.

Выручка от реализации продукции до и после уменьшения цены на 1 руб. и на 2 руб. составит:

при цене 60 руб./шт.	$60 \times 1000 = 60\,000$ руб.;
при цене 59 руб./шт.	$59 \times 1100 = 64\,900$ руб.;
при цене 58 руб./шт.	$58 \times 1100 = 63\,800$ руб.

Таким образом, при снижении цены в обоих случаях выручка от реализации продукции увеличилась за счет увеличения объема продаж. Однако показатель выручки от реализации продукции не достаточно точно характеризует изменение прибыли, получение которой является основной целью любой фирмы. Для того чтобы оценить изменение прибыли, необходимо проанализировать влияние увеличения объема производства в 100 шт. изделий на соотношение между постоянными и переменными затратами.

Расчет прибыли от увеличения объема производства на 100 шт. изделий и снижения цены на 1 руб. и 2 руб. представлен в табл. 21.4, при условии, что постоянные затраты составляют — 30%, переменные — 70%.

Данные табл. 21.4 свидетельствуют, что при объеме продаж 1100 шт. и цене 58 руб. за 1 шт. прибыль фирмы уменьшилась на 120 руб. (3880 — 4000), а при цене 59 руб. за 1 шт. — увеличилась на 980 руб. (4980 — 4000) по сравнению с первоначальным вариантом. Таким образом, анализ вариантов по системе «директ-костинг» дает объективную и полную информацию, поскольку в расчет принимается себестоимость единицы изделия только в части переменных затрат, которая *постоянна в расчете на единицу продукции* при изменении объема производства. *Постоянные затраты учитываются общей суммой на весь объем продаж.*

Таблица 21.4

Расчет прибыли

Показатели	Объем 1000 шт.	1100 шт.	1100 шт.
Продажная цена, руб./шт.	60	58	59
Переменные затраты, руб./шт.	$56 \times 0,7 = 39,2$	39,2	39,2
Маржинальный доход, руб./шт.	20,8	18,8	19,8
Общий маржинальный доход, руб.	$20,8 \times 1000 =$ = 20 800	$18,8 \times 1100 =$ = 20 680	$19,8 \times 11\ 000 =$ 21780
Общие постоянные затраты, руб.	$56 \times 1000 \times 0,3 =$ = 16 800	16 800	16 800
Общая прибыль, руб.	4000	3880	4980

Аналогичные выводы можно сделать и на основе анализа маржинального дохода, что значительно упрощает расчеты:

$$(19,8 \times 1100) - (20,8 \times 1000) = 21\ 780 - 20\ 800 = 980 \text{ руб.}$$

Справедливости ради необходимо отметить, что аналогичные выводы по расчету прибыли за счет снижения цен можно сделать и при использовании отечественной методики учета полной себестоимости при условии деления затрат на постоянные и переменные.

Тема 22

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

22.1. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Финансовое планирование — это планирование действий по формированию и использованию финансовых ресурсов, которые обеспечивают взаимосвязь доходов и расходов на основании взаимоувязки показателей развития предприятия с источниками финансирования.

Цель финансового планирования — обеспечение воспроизводственного процесса соответствующими по объему и структуре финансовыми ресурсами. В ходе финансового планирования выполняются следующие расчеты:

- планирование прибыли (доходов) и расходов предприятия;
- расчет потребности в собственных оборотных средствах;
- анализ и планирование денежных потоков;
- расчет необходимых финансовых ресурсов, а именно, объемов и структуры внутреннего и внешнего финансирования, резервов и объемов дополнительного финансирования, потребности в кредитных ресурсах;
- составление баланса доходов и расходов предприятия.

Финансовое планирование является составной частью стратегического, текущего и оперативного планирования. *Оперативное финансовое планирование* заключается в составлении платежного календаря, кассового плана и расчете потребности в краткосрочном кредите. Основой текущего финансового планирования является баланс доходов и расходов.

Примерное содержание разделов финансового плана можно представить следующими основными статьями доходов и расходов предприятия.

1. Доходы и поступления средств

1. Прибыль от реализации продукции, работ, услуг.
2. Прибыль от прочей реализации (основных средств, других активов).
3. Планируемые внереализационные доходы, в том числе:
доходы от долевого участия в уставном капитале других предприятий;
доходы, полученные по ценным бумагам;

доходы от хранения денежных средств на депозитных счетах в банках и других финансово-кредитных учреждениях;

доходы от сдачи имущества в аренду.

4. Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и по нематериальным активам.

5. Поступление средств от других предприятий, в том числе:

в порядке долевого участия в строительстве;

по хозяйственным договорам на научно-исследовательские работы.

6. Поступления из внебюджетных фондов.

7. Прочие доходы.

II. Расходы и отчисления средств

1. Налоги, уплачиваемые из прибыли (по видам налогов).

2. Распределение чистой прибыли, в том числе:

на накопление (по направлениям использования);

на потребление (по направлениям использования).

3. Долгосрочные инвестиции (по формам инвестиций), в том числе:

за счет амортизационных отчислений;

за счет других источников финансирования (по видам источников).

4. Прочие расходы.

В финансовом плане акционерного общества в доходной части необходимо выделить средства, мобилизуемые посредством выпуска акций.

В состав доходов включаются прежде всего суммы, получаемые за счет устойчивых источников собственных средств, а при необходимости — за счет заемных средств. К устойчивым источникам собственных доходов относятся прибыль, амортизационные отчисления, отчисления в ремонтный фонд, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении предприятия. Цель составления финансового плана состоит в увязке доходов с необходимыми расходами.

При разработке финансового плана следует иметь в виду, что НДС, спецналог и акцизы в финансовом плане не отражаются, так как они взимаются до образования прибыли. Расчеты следует начать с определения плановой суммы амортизационных отчислений и отчислений в ремонтный фонд, так как они являются частью себестоимости и предшествуют плановым расчетам прибыли.

Амортизационные отчисления рассчитываются исходя из норм амортизации и среднегодовой балансовой стоимости основных фондов (по группам основных фондов).

При составлении финансового плана важным моментом является расчет потребности в оборотных средствах.

При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд. При превышении расходов над доходами определяется сумма недостатка финансовых средств и источники их покрытия.

Финансовый менеджмент — это управление финансами предприятия, направленное на достижение стратегических и тактических целей функционирования данного предприятия на рынке.

Таким образом, если финансы — объективная экономическая категория, отражающая объективно существующие денежные отношения, то финансовый механизм, или финансовый менеджмент, — это система управления финансами (рис. 22.1).

Управление финансами осуществляется с помощью **финансового механизма**, т.е. совокупности форм и методов организации, планирования и стимулирования процесса формирования и использования финансовых ресурсов.

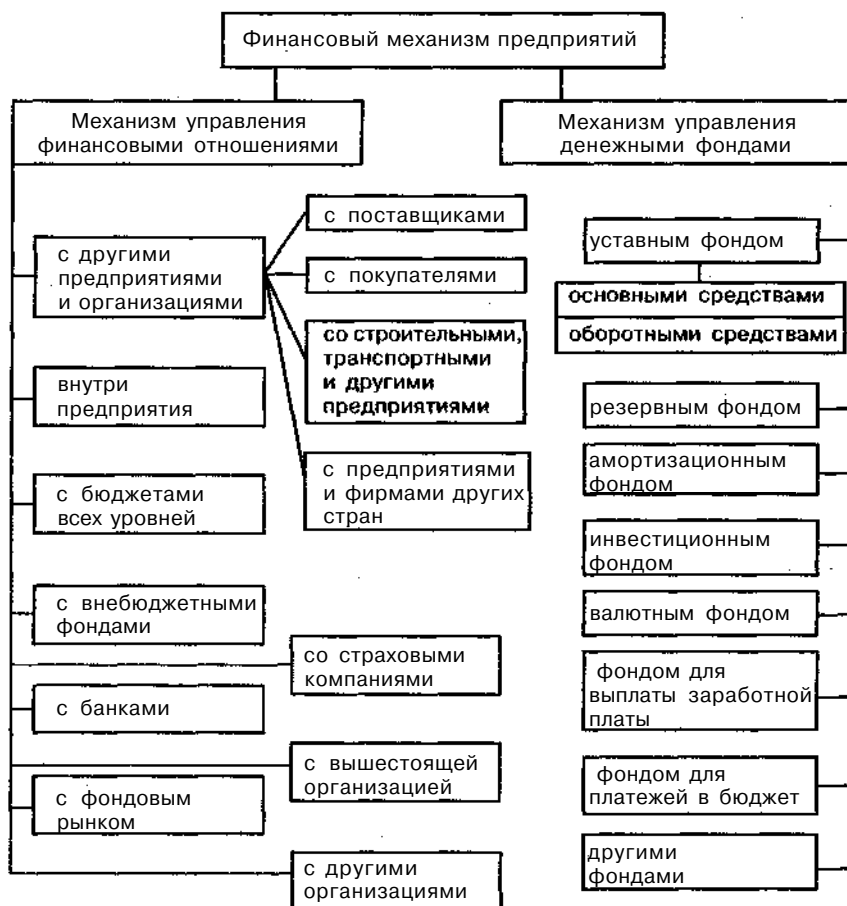


Рис. 22.1. Система управления финансами предприятия

Финансовый механизм включает:

- финансовые методы* — планирование, прогнозирование, кредитование, страхование, инвестирование и т.п.;
- финансовые рычаги* — цену, процентные ставки, формы расчетов, виды кредитов и т.п.;
- обеспечение* — правовое (законы Российской Федерации, указы Президента и постановления Правительства и т.п.); нормативное (инструкции, нормативы и методические указания); информационное (любая информация о предприятии, рынке, посредниках и т.п.); кадровое, техническое и программное;
- финансовые инструменты* — краткосрочные и долгосрочные инвестиционные ценности, торговля которыми осуществляется на финансовых рынках (денежные средства, ценные бумаги, опционы, форвардные контракты, фьючерсы и т.д.).

22.2. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ. ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕГО БЮДЖЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бюджетирование — это производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета предприятия, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов. Оно позволяет контролировать и управлять материальными и денежными ресурсами предприятия и его подразделений и оценивать финансовые результаты их деятельности.

Бюджет — это количественные показатели плана, характеризующие доходы и расходы предприятия и его отдельных подразделений, позволяющие определить финансовые результаты и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданной цели.

Бюджеты имеют множество видов и форм. Отдельные бюджеты, характеризующие промежуточные операции (закупки сырья и материалов, бюджет производства и т.п.), могут нести информацию только о расходах или только о доходах (бюджет продаж), а укрупненные бюджеты (бюджетный отчет о прибылях и убытках, бюджет денежных средств) показывают как расходы, так и доходы организации.

Работа по составлению бюджета включает несколько этапов:

- подготовка прогноза и бюджета продаж;
- определение ожидаемого объема производства;
- расчет затрат, связанных с производством и реализацией продукции;
- расчет и анализ денежных потоков;
- составление планируемых финансовых отчетов.

Несмотря на то что бюджет не имеет стандартизированных форм, определяемых государственными органами, наиболее широко ис-

пользуется структура общего бюджета с выделением операционного и финансового бюджетов.

Общий бюджет (основной бюджет) — это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий блоки отдельных бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования. Структура общего бюджета представлена на рис. 22.2.

Операционный бюджет — это система бюджетов, характеризующих затраты на производство, реализацию продукции, управление предприятием, а также затраты по отдельным стадиям производства и функциям управления предприятием. Составление общего бюджета начинается именно с операционного бюджета, первым шагом в разработке которого является бюджет продаж. Целью и заключительным этапом процесса составления операционного бюджета выступает бюджет по прибылям и убыткам. В ходе разработки операционного бюджета формируются бюджеты различных расходов (на закупку сырья и материалов, коммерческих и административных расходов и т.п.).

Бюджет продаж: объединяет информацию об объемах реализации, ценах и, соответственно, выручки от реализации. Он является отправной точкой всего процесса бюджетирования. Сложность расчета бюджета продаж связана с тем, что объем реализации определяется не только производственными возможностями предприятия, но и факторами конъюнктуры.

На основе бюджета продаж формируются бюджеты, характеризующие затраты на производство и реализацию продукции и/или внедрение нового технологического процесса (бюджет закупки сырья и материалов, бюджеты коммерческих и административных расходов, бюджет по труду и т.п.). Задачи составления данных бюджетов таковы:

- определение объема затрат;
- проведение группировки затрат в зависимости от связи с процессом производства, с изменением объема реализации продукции;
- определение нормативов общепроизводственных, коммерческих и административных расходов на предстоящий период.

Бюджет производства показывает количество единиц продукции или услуг, которые необходимо произвести, чтобы обеспечить запланированный объем продаж и необходимый уровень запасов.

На основе данных бюджетов составляется **бюджетный отчет о прибылях и убытках**. Информация о доходах берется из бюджета продаж.

Финансовый бюджет — это план, в котором отражаются объем и структура предполагаемых источников средств и планируемые направления их использования, он включает:

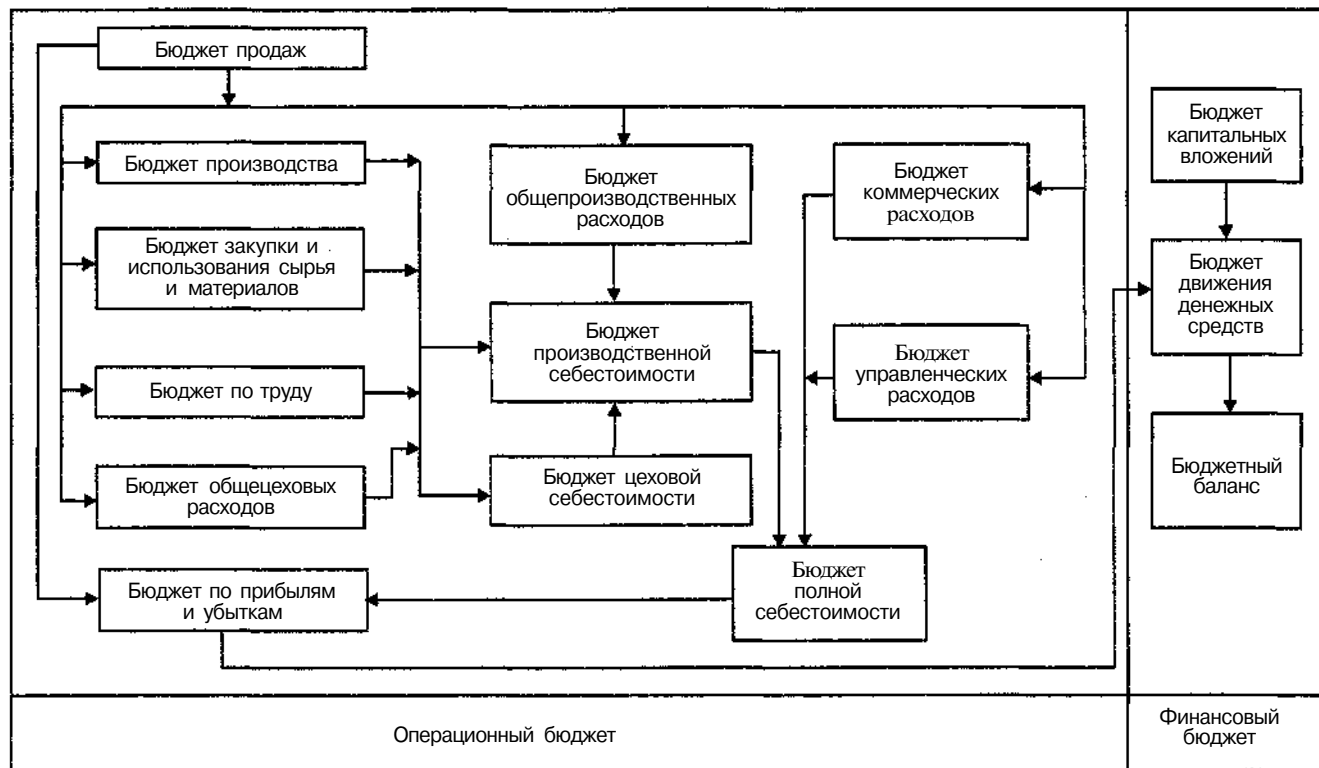


Рис. 22.2. Общий бюджет

бюджет движения денежных средств — план поступлений и платежей денежных средств. При расчете бюджета движения денежных средств определяющим является время фактических поступлений и платежей, а не время исполнения хозяйственных операций;

бюджет капитальных вложений, который определяет, какие долгосрочные активы необходимо приобрести или построить на основе выбранного критерия рентабельности инвестиций.

Последним шагом в процессе подготовки общего бюджета является разработка бюджетного бухгалтерского баланса, который характеризует изменения в финансовом и имущественном положении предприятия при условии выполнения запланированных в предыдущих бюджетах хозяйственных и финансовых операций.

22.3. БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ: ПОНЯТИЕ, МЕТОДИКА РАСЧЕТА, ПРИМЕНЕНИЕ

Безубыточность работы предприятия зависит от многих факторов, в том числе от выбора оптимального объема производства и целесообразных темпов развития предприятия; для анализа безубыточности необходимо уметь определять точку безубыточности (самоокупаемости) предприятия.

Точка безубыточности (критический объем производства (продаж)) — это такой объем реализации, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают возможности получать прибыль, иначе говоря, это нижний предельный объем выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю.

Точка безубыточности характеризуется следующими показателями:

1. Критический (пороговый) объем реализации, шт. =
= Постоянные расходы на объем реализации :
: Цена — Средние переменные затраты на единицу продукции.
2. Порог рентабельности, руб. = Критический объем реализации, шт. х Цена.
3. Запас финансовой прочности, руб. = Выручка от реализации, руб. - Порог рентабельности, руб.
4. Маржа безопасности, шт. = Объем реализации, шт. —
— Критический объем реализации, шт.

Последние два показателя оценивают, как далеко предприятие находится от точки безубыточности. Это оказывает влияние на приоритет управленческих решений. Если предприятие приближается к точке безубыточности, то возрастает проблема управления *постоянными затратами*, так как их доля в стоимости возрастает. *Условно-постоянные затраты* — это амортизационные отчисления, управленческие и ремонтные расходы, арендная плата, проценты за кредит, налоги, относимые на себестоимость продукции, и т.п. *Порог рентабельности* — это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает и прибыли. *Запас финансовой прочности* — это сумма, на которую предприятие может себе позволить снизить выручку, не выходя из зоны прибылей.

Приведем расчет точки безубыточности на примере данных табл. 22.1 и изобразим его на рис. 22.3.

$$\begin{aligned} & \text{Критический объем реализации} = \\ & = 100 \text{ млн руб.} : (386 - 251) \text{ тыс. руб./шт.} = 740 \text{ шт.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Порог рентабельности} = \\ & = 740 \text{ шт.} \times 386 \text{ тыс. руб./шт.} = 285,7 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Запас финансовой прочности} = \\ & = 386 \text{ млн руб.} - 285,7 \text{ млн руб.} = 100,3 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

$$\text{Маржа безопасности} = 1000 \text{ шт.} - 740 \text{ шт.} = 260 \text{ шт.}$$

Таким образом, при объеме реализации (продаж) 740 шт. и выручке от реализации 285,7 млн руб. предприятие возмещает все затраты и расходы полученными доходами, при этом прибыль предприятия равна нулю. Запас финансовой прочности при этом составляет 100,3 млн руб.

Таблица 22.1

Исходные данные для расчета

Показатели	В млн руб.
Выручка от реализации	386
Переменные затраты	251
Постоянные затраты	100
Прибыль	35
Цена, тыс. руб./шт.	386
Объем реализации, шт.	1000
Средние переменные затраты, тыс. руб./шт.	251

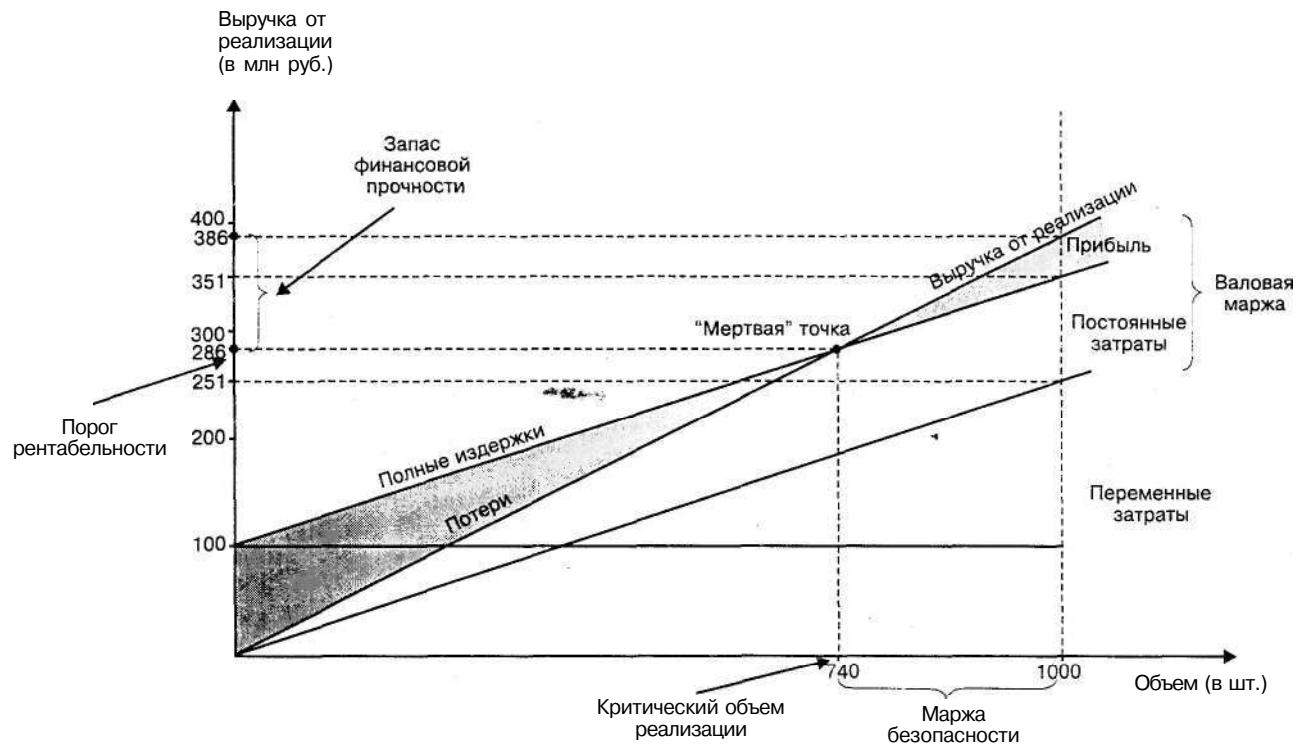


Рис. 22.3. Определение точки безубыточности

Чем больше разность между фактическим объемом производства и критическим, тем выше «финансовая прочность» предприятия, а следовательно, и его финансовая устойчивость.

На величину критического объема реализации и порога рентабельности оказывают влияние изменение суммы постоянных расходов, величина средних переменных затрат и уровень цены. Так, предприятие с малой долей постоянных доходов может производить относительно меньше продукции, чем предприятие с большей долей постоянных расходов, чтобы обеспечить безубыточность и безопасность своего производства. Запас финансовой прочности у такого предприятия выше, чем у предприятия с большей долей постоянных расходов.

Финансовые результаты предприятия с низким уровнем постоянных расходов в меньшей степени зависят от изменения физического объема производства. Предприятие с высокой долей постоянных расходов должно в значительно большей мере опасаться снижения объема производства.

22.4. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. РЫЧАГИ (ЛЕВЕРЕДЖ): ОПЕРАЦИОННЫЙ (ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ), ФИНАНСОВЫЙ И СОПРЯЖЕННЫЙ

Рычаг (левередж) — это показатель, характеризующий взаимосвязь структуры затрат, структуры капитала и финансового результата. Незначительное изменение этого показателя может привести к существенному изменению конечных показателей (прибыли, рентабельности) предприятия.

Существуют три вида рычага, характеризующих взаимосвязь структуры затрат (соотношение постоянных и переменных затрат), структуры капитала (соотношение заемных и собственных средств) и финансового результата деятельности предприятия.

Операционный (производственный) рычаг (ОР) — это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения структуры затрат и объема реализации:

$$\text{ОР} = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}};$$

ОР на единицу продукции Цена — Средние переменные затраты
Прибыль на единицу продукции

где Валовая маржа — разность между выручкой от реализации и переменными затратами. Часто валовую маржу называют валовой прибылью, маржинальной прибылью, вкладом, суммой покрытия и т.д.

Операционный рычаг показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема реализации на 1%.

Например, выручка от реализации на предприятии составляет 400 млн руб.; переменные затраты — 250 млн руб.; постоянные затраты — 100 млн руб. Тогда валовая маржа равна 150 млн руб., прибыль — 50 млн руб., а $OP = 150 \text{ млн руб.} / 50 \text{ млн руб.} = 3,0$. Таким образом, если объем реализации уменьшится (увеличится) на 1%, то прибыль возрастет (снизится) на 3%.

Эффект операционного рычага сводится к тому, что любое изменение выручки от реализации (за счет изменения объема) приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным влиянием постоянных и переменных затрат на результат финансово-экономической деятельности предприятия при изменении объема производства.

Сила воздействия операционного рычага показывает степень предпринимательского риска, т.е. риска потери прибыли, связанного с колебаниями объема реализации. Чем больше эффект операционного рычага, т.е. чем больше доля постоянных затрат, тем больше предпринимательский риск.

Финансовый рычаг — это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения соотношения заемных и собственных средств. *Эффект финансового рычага* (ЭФР) характеризует степень финансового риска, т.е. вероятность потери прибыли и снижения рентабельности в связи с чрезмерными объемами заемного капитала.

Первый метод расчета эффекта финансового рычага (ЭФР,) связывает объем и стоимость заемных средств с уровнем рентабельности собственного капитала:

$$\text{ЭФР,} = (1 - \text{СНП}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times (\text{ЗК}/\text{СК}),$$

где СНП — ставка налога на прибыль;

ЭР — экономическая рентабельность (рентабельность активов);

ЗК — заемный капитал;

СК — собственный капитал;

СРСП — средняя расчетная ставка процента (включает не только процент, но и все финансовые издержки, а именно: затраты по страхованию заемных средств, штрафные проценты и т.п., отнесенные к сумме заемных средств).

Этот показатель отражает возможное изменение (увеличение/уменьшение) рентабельности собственных средств, связанное с использованием заемных средств, с учетом платности последних:

если $\text{СРСП} < \text{ЭР}$, то у предприятия, использующего заемные средства, рентабельность собственных средств возрастает на величину ЭФР,;

если $СРСП > ЭР$, то рентабельность собственных средств у предприятия, берущего кредит по данной ставке, будет ниже, чем у предприятия, которое этого не делает, на величину $ЭФР_{\text{н}}$.

Второй метод расчета эффекта финансового рычага показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль на акцию при изменении прибыли (до уплаты процентов и налогов) на 1%, т.е. он показывает возможность увеличения рентабельности собственных средств и чистой прибыли на акцию за счет использования кредита:

$ЭФР_{\text{н}} = \text{Прибыль до уплаты процентов и налогов} / \text{Прибыль за вычетом процентов}$.

Чем дороже обходятся заемные средства предприятию, тем больше $ЭФР_{\text{н}}$, а следовательно, и финансовый риск. Особенно это опасно при снижении прибыли.

Сопряженный рычаг характеризует совокупное влияние предпринимательского и финансового рисков и показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль при изменении объема реализации на 1%:

Сопряженный рычаг = Сила операционного рычага $\times$ Эффект финансового рычага = (Валовая маржа / Прибыль до уплаты процентов и налогов) $\times$ (Прибыль до уплаты процентов и налогов / Прибыль за вычетом процентов).

Сочетание мощного операционного рычага с мощным финансовым рычагом может оказать негативное влияние на финансово-экономические результаты предприятия, особенно в условиях стагнации предпринимательской деятельности и снижения выручки от реализации. Так как предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются, взаимодействие операционного и финансового рычагов усугубляет негативное воздействие сокращающейся выручки от реализации на чистую прибыль. Исходя из вышеизложенного, для финансовой устойчивости предприятия важно:

- нахождение оптимального соотношения между постоянными и переменными затратами в структуре себестоимости продукции;
- выбор рациональной структуры капитала с точки зрения соотношения собственных и заемных средств.

22.5. ОПЕРАТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖНОГО КАЛЕНДАРЯ, КАССОВОГО ПЛАНА, РАСЧЕТ ПОТРЕБНОСТИ В КРАТКОСРОЧНОМ КРЕДИТЕ

Оперативное финансовое планирование на предприятии включает разработку следующих разделов:

- составление платежного календаря;

- составление (расчет) кассового плана;
- расчет потребности в краткосрочном кредите.

Составление **платежного календаря** заключается в определении конкретной последовательности и сроков осуществления всех расчетов, что позволяет своевременно перечислить платежи в бюджет и внебюджетные фонды и обеспечить финансирование нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Платежный календарь составляется на короткие промежутки времени (месяц, 15 дней, декада, пятидневка). Срок определяется исходя из периодичности основных платежей предприятия. Наиболее целесообразно составление месячных планов с подекадной разбивкой. Платежный календарь охватывает все расходы и поступления средств предприятия как в наличной, так и безналичной форме, включая взаимоотношения с бюджетной системой и банками.

Первым разделом календаря является его расходная часть, отражающая все предстоящие расчеты и перечисление средств, вторым — доходная часть. Соотношение обеих частей календаря должно быть таким, чтобы обеспечивалось их равенство либо, что еще лучше, превышение доходов и поступлений над расходами и отчислениями. В этом случае излишки средств осядут на расчетном счете предприятия, что означает большую финансовую устойчивость предприятия, его платежеспособность в предстоящем периоде.

При составлении платежного календаря используют данные учета операций по расчетному счету в банке, учета сдачи расчетных документов в банк, сведения о срочных и просроченных платежах поставщикам, учитывают график отгрузки продукции и сдачи платежных документов в банк, финансовые результаты реализации продукции, а также плановые взносы в бюджет налога на прибыль, на имущество и другие налоги, отчисления в социальные внебюджетные фонды, состояние расчетов с дебиторами и кредиторами.

Примерная форма платежного календаря показана в табл. 22.2.

Кассовый план — это план оборота наличных денег через кассу предприятия, который обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их поступлением и использованием. Кассовый план является частью оперативного финансового планирования и составляется на квартал. Предприятия обязаны сдавать в банк всю денежную наличность сверх лимитов, установленных банком по согласованию с руководством предприятия.

Кассовый план состоит из четырех разделов: 1) источники поступления наличных денег; 2) расходы; 3) расчет выплат заработной платы и прочих видов оплаты труда; 4) календарь выдач заработной платы рабочим и служащим по установленным срокам (сумы выплат наличными деньгами, получаемыми в банке).

Платежный календарь на месяц (в тыс. руб.)

Статьи	По декадам
	1
РАСХОДЫ	
1. Неотложные нужды	
2. Заработная плата и приравненные к ней платежи	
3. Налоги	
4. Оплата счетов поставщиков за товарно-материальные ценности	
5. Просроченная кредиторская задолженность поставщикам	
6. Оплата счетов подрядчиков за выполненные работы по капитальному строительству (капитальному ремонту)	
7. Погашение просроченных ссуд банка	
8. Погашение срочных ссуд банка	
9. Уплата процентов за кредит	
10. Прочие расходы	
Всего расходов	
ПОСТУПЛЕНИЯ	
1. Выручка от реализации продукции, работ и услуг	
2. Выручка от реализации излишних основных фондов, материалов и других активов	
3. Поступление просроченной дебиторской задолженности	
4. Поступление краткосрочного кредита банка	
5. Остаток средств в кассе и на расчетном счете	
6. Прочие поступления средств	
Всего поступлений	
Превышение поступлений над расходами	
Превышение расходов над поступлениями	

Разработка кассового плана начинается с первого раздела, в котором отражаются поступления наличных денег в кассу предприятия (кроме денег, получаемых в банке).

Вторым этапом разработки является расчет третьего раздела кассового плана. Планируемый фонд заработной платы и премии рассчитываются на основе годового плана на соответствующий квартал. Наличные деньги на заработную плату выдаются за вычетом из начисленной суммы удержаний, налогов и перечислений. После расчета выплат заработной платы заполняется второй раздел — расходы. Во втором разделе показываются расходы предприятия в виде наличных денег на заработную плату, командировочные и хозяйственные расходы, выплату пособий по социальному страхованию и т.п.

В четвертом разделе заполняется календарь выдач заработной платы рабочим и служащим, где в установленные сроки (конкретные числа каждого месяца) указываются суммы выплат предприятия наличными деньгами. Эти суммы в соответствии с договором расчетно-кассового обслуживания банк выдает предприятию за установленную в договоре плату.

Кассовый план необходим предприятию для того, чтобы по возможности более точно представлять размер обязательств перед работниками предприятия по заработной плате и размер других выплат. Банку, обслуживающему предприятие, также необходим его кассовый план, чтобы составить сводный кассовый план на обслуживание своих клиентов в установленные сроки.

Расчет потребности в краткосрочном кредите проводится, если предприятие испытывает такую потребность. В этом случае необходимые документы представляются в банк в соответствии с его требованиями и с ним заключается договор о кредитном обслуживании. Однако этому должен предшествовать обоснованный расчет размера кредита, а также той суммы, которую с учетом процентов необходимо вернуть банку. Эффективность кредитуемого мероприятия или ожидаемая выручка от реализации продукции должна обеспечить своевременный возврат кредита и исключить штрафные санкции.

22.6. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ ФИРМЫ [1]

Основными финансовыми документами являются:

1. Баланс (баланс^активов и пассивов),
2. Сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков).
3. Отчет о фондах и их использовании.
4. Счет финансирования.

Финансовая отчетность является основой определения платежеспособности и прибыльности. Платежеспособность — это способность фирмы погасить долги при наступлении срока платежа, информация о задолженности отражается в балансе. **Баланс** показывает финансовое положение фирмы на определенный, как правило, последний день месяца, квартала, года. Баланс состоит из двух частей: в левой указываются активы, в правой пассивы. В активе показаны средства, которыми располагает фирма (производственные запасы, товары, основной капитал, дебиторская задолженность). В пассиве показаны источники средств, т.е. кредиторская задолженность фирмы и собственный (акционерный) капитал. В собственном капитале указывается сумма, подлежащая распределению между держателями акций в случае ликвидации фирмы на дату составления баланса. Обе части баланса всегда уравновешены, т.е. сбалансированы. Типичный баланс представлен в табл. 22.3.

Баланс на 31 декабря 200... г., тыс. руб.

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
<i>Оборотный капитал (текущие активы)</i>		<i>Краткосрочные обязательства (текущие пассивы)</i>	
Денежные средства	90	Расчеты с поставщиками и разными кредиторами	200
Биржевые ценные бумаги по номинальной стоимости (биржевая цена — 178)	170	Задолженность по кредитам банка и других фирм	170
Счета дебиторов (минус допустимые безнадежные долги — 20)	400	Задолженность по издержкам к оплате	66
Товарно-материальные запасы	540	Задолженность перед федеральным бюджетом	64
Всего оборотный капитал	1200	Всего краткосрочные обязательства	500
<i>Основной капитал (недвижимость, основные производственные средства и оборудование)</i>		долгосрочные обязательства	540
Земля	90	Всего пассивы	1040
Здания и сооружения	760	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	
Машины и производственное оборудование	190	<i>Акции</i>	
Канторское оборудование	20	Привилегированные акции, размер дивидендов 5%, номинальная стоимость	
Итого основной капитал	1060	акции 20, количество выпущенных акций 6000	120
Начисленные амортизационные отчисления (минус)	360	Обыкновенные акции, номинальная стоимость	
Остаточная стоимость основного капитала	700	акции 1, количество выпущенных акций 300 000	300
Предварительная оплата и расходы, отложенные на будущие периоды	20	Избыточный капитал (резервы и фонды)	140
Нематериальные активы	20	Полученная прибыль к распределению	340
Всего активы	1940	Всего акционерный капитал	900
		Всего пассивы и акционерный капитал	1940

Отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков) показывает сумму прибыли или убытков фирмы за год (табл. 22.4). В то время как баланс характеризует платежеспособность фирмы на определенную дату, отчет о прибылях и убытках отражает прибыльность фирмы, т.е. показывает результат деятельности фирмы за определенный период.

В отчете о прибылях и убытках сравнивается сумма выручки от продажи товаров и другие виды доходов со всеми затратами и капиталовложениями, осуществленными в процессе функционирования фирмы. В результате фирма за год своей деятельности имеет или чистую прибыль, или убыток.

Таблица 22.4

Сводный отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Выручка от реализации продукции (чистый объем продаж)	2200
Себестоимость реализованной продукции и эксплуатационные расходы	
Себестоимость реализованной продукции	1640
Амортизация	60
Торговые и управленческие расходы	280
Прибыль от производственной деятельности	220
Другие доходы	
Дивиденды и проценты	10
Всего доход	230
Минус затраты на выплату процентов по облигациям	27
Прибыль до уплаты федерального налога на прибыль	203
Резерв для уплаты федерального налога на прибыль	96
Годовая чистая прибыль	107

Если отчет о прибылях и убытках отражает результат деятельности фирмы и представляет интерес для ее акционеров, то отчет о полученной прибыли к распределению (табл. 22.5) показывает результат функционирования фирмы и представляет интерес для нее самой.

Таблица 22.5

Отчет о полученной прибыли к распределению, тыс. руб.

Баланс на 1 января	263
Чистая годовая прибыль	107
Всего	370
Минус дивиденды, выплаченные	
по привилегированным акциям	6
по обыкновенным акциям	24
Баланс на 31 декабря	340

В отчете показаны суммы, которые были использованы самой фирмой для расширения деятельности. Акционера интересует увеличение курса акций, фирма стремится к росту полученной прибыли.

Запись в конце отчета о полученной прибыли к распределению на конец периода показывает, что в течение года фирма увеличила нераспределенную прибыль на 77 тыс. руб.

Еще больше информации о том, как работает фирма, можно получить из финансового отчета о фондах и их использовании (табл. 22.6).

Таблица 22.6

Отчет о фондах и их использовании, тыс. руб.

Фонды, полученные за счет:	
чистой прибыли	107
амортизации	60
Всего	167
Фонды были использованы:	
на дивиденды по привилегированным акциям	6
на дивиденды по обыкновенным акциям	24
на машины и оборудование	61
на разные активы	2
Всего	93
Увеличение чистого оборотного капитала	74

В отчете об источниках фондов указывается чистая прибыль и амортизация. После реализации продукции сумма амортизации высвобождается и используется на развитие предприятия.

В отечественном бухгалтерском учете используется также финансовая форма, называемая «Счет финансирования» (табл. 22.7), в которой отражается движение капиталов и обязательства. В ней показывается, за счет каких ресурсов происходит развитие предприятия и каковы направления их использования.

Таблица 22.7

Счет финансирования

Источники финансирования	Направления использования
С учетом остатков средств, переходящих с предыдущего счета	
Прибыль (до выплаты налогов)	Выплата дивидендов
Амортизация	Выплата налогов
Продажа основных средств (основного капитала)	Выплата процентов по кредитам
Выпуск акций (при образовании фирмы или увеличении акционерного капитала)	Приобретение основных средств (основного капитала)
Увеличение банковских займов	Увеличение запасов товарно-материальных ценностей
Акцептованные векселя (акцепт — надпись на векселе о согласии оплаты)	Увеличение дебиторской задолженности (предоставление кредитов)
Прочие поступления	Уменьшение кредиторской задолженности (погашение кредитов)

ТЕМА 23

ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

23.1. ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — это хозяйственная предпринимательская деятельность юридических и физических лиц в области международного обмена товарами, услугами, перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов.

Выбор вида ВЭД зависит от конкретной специализации предприятия, его финансового положения, механизма государственного регулирования, форм собственности (рис. 23.1).

В настоящее время основной формой ВЭД предприятий России является внешнеторговая деятельность, которая заключается в обмене товарами и услугами между различными странами. По действующему законодательству в России практически любое предприятие или организация имеют право самостоятельного выхода на внешний рынок. Это предполагает, что предприятие должно само решать все вопросы, касающиеся осуществления внешнеторговой сделки с зарубежным партнером.

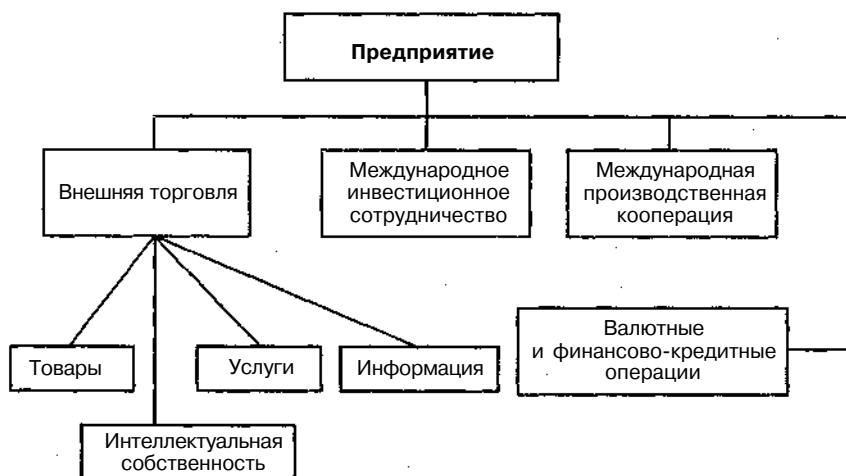


РИС. 23.1. Формы ВЭД предприятия

Сначала решается вопрос, какие товары или услуги предприятия может предложить на внешний рынок. Особое внимание здесь уделяется исследованиям перспектив сбыта данной продукции на внешнем рынке. Затем выбирается партнер по сделке. При выборе партнера очень важно получить из независимых источников информацию о его добросовестности при исполнении обязательств, о том, какое положение он занимает на данном рынке (является ли посредником или самостоятельным производителем-потребителем), насколько прочно его финансовое положение. На следующем этапе сделки предполагается установление делового контакта с выбранным партнером — переговоры. В процессе переговоров должны быть решены и согласованы все вопросы, касающиеся будущей сделки. Результатом переговоров между сторонами сделки является внешнеторговый контракт.

Представительства Российской Федерации по торгово-экономическим вопросам проводят работу по осуществлению в странах пребывания внешнеэкономической политики, изучают общие экономические условия, планы, программы, конъюнктуру рынков, выдают разрешения на транзит товаров через территорию России, свидетельства о прохождении товаров и др.

Федеральная служба по валютному и экспортному контролю координирует межотраслевые вопросы, осуществляет надзор за порядком квотирования и лицензирования, поступлением выручки от проведения валютных операций, аудиторскую проверку участников ВЭД.

В соответствии с законодательством субъекты Российской Федерации — республики, края, области — могут осуществлять внешнеэкономическую деятельность в пределах своей компетенции: формировать и реализовывать программы ВЭД, предоставлять дополнительные финансовые гарантии участникам ВЭД за счет региональных бюджетов, создавать страховые фонды. В крупных административных регионах при главах местной администрации созданы управления международных и внешнеэкономических связей.

Согласно законодательству Российской Федерации все субъекты хозяйственной деятельности, функционирующие в сфере производства и обращения, могут самостоятельно осуществлять внешнеэкономические операции. С этой целью могут создаваться специализированные подразделения в структуре предприятий с правами юридических лиц или самостоятельные фирмы могут объединяться в союзы, ассоциации делового сотрудничества по отраслевому, территориальному и иным признакам и создавать внешнеэкономические службы. Многие объединения накопили опыт в международном экономическом сотрудничестве, имеют квалифицированных специалистов, системы продвижения товаров и услуг на международный рынок.

23.2. СОСТАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Внешнеторговый контракт — это документ, в котором наиболее полно отражены условия договора купли-продажи между импортером (покупателем) и экспортером (продавцом). Внешнеторговый контракт предусматривает обязательство одной стороны (экспортера) передать товар в собственность другой стороне (импортеру), которая обязуется принять этот товар и уплатить за него соответствующую цену. Содержание контракта определяется обеими сторонами сделки и во многом зависит от специфики товара (например, поставка машин и оборудования или хрустальной посуды), особенностей национального законодательства, торговых обычаев.

Внешнеторговый контракт включает несколько разделов, каждый из которых согласовывается между продавцом и покупателем в ходе переговоров. Текст контракта начинается с преамбулы, где указываются дата и место подписания контракта, полное юридическое наименование сторон. Далее располагаются следующие разделы контракта.

Раздел /контракта называется «Предмет контракта». В этом разделе указываются вид внешнеторговой операции, базисные условия поставки, точное наименование товара (в соответствии с таможенной классификацией)*, количество и происхождение товара.

В разделе //«Качество товара» указываются качественная характеристика товара, соответствующие документы, подтверждающие качество и способ определения качества данного товара.

Документом, подтверждающим качество товара, может быть сертификат качества, который выдается либо производителем, либо другой организацией, дающей сертификат по заказу продавца.

В разделе ///«Цена и общая сумма контракта» фиксируется *валюта цены*, т.е. по согласованию сторон выбирается валюта одной из стран или валюта третьей страны. Здесь же указываются цена единицы товара и общая сумма контракта. Важным моментом внешнеторговой сделки является определение уровня цены товара, т.е. *контрактной цены*. В качестве контрактной цены используются следующие виды цен: справочные цены, биржевые котировки, цены международных аукционов, цены отдельных крупных предложений и запросов, цены конкурентов.

Раздел /К называется «Срок поставки». *Срок поставки* — это календарные даты, в течение которых товар должен быть доставлен покупателю в установленное контрактом место (географический пункт). В этом разделе также должно содержаться разрешение или запрет долгосрочной поставки товара. Кроме срока поставки в дан-

* В настоящее время (с 1991 г.) в России действует классификация товаров ТН ВЭД, которая соответствует Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (СТС), действующей во многих странах мира.

ном разделе контракта выделяется *дата поставки*, указывающая момент передачи товара покупателю.

В разделе К «Условия платежа» должна быть указана валюта, в которой будут производиться расчеты между сторонами за поставленный товар. Кроме этого указываются *место и срок платежа*. Обязательно также указывается *способ платежа*: расчет за наличные, платежи с авансом или платежи в кредит. Указывается и *форма платежа*. В международной практике существуют следующие формы расчетов:

- расчет по инкассо (с предварительным или последующим акцептом);
- аккредитивная форма расчетов;
- банковский перевод;
- открытый счет.

В разделе VI «Сдача-приемка» должен быть согласован сторонами и зафиксирован *момент сдачи-приемки* — это место, где в определенный момент происходит передача товара покупателю в соответствии с количеством и качеством, которые предусмотрены контрактом. Необходимо также согласовывать *ВИД сдачи-приемки*.

В контракте также точно указывается *место сдачи-приемки*. *Сроки сдачи-приемки* по количеству и качеству не совпадают по времени. Проверка товара по количеству проводится сразу же при его получении. Проверка товара по качеству требует большего времени (это зависит от вида товара).

В разделе VII «Упаковка и маркировка товара» оговариваются требования к упаковке товара, вид упаковки, условия упаковки. Специфика товара здесь играет большую роль. *Маркировка* товара должна соответствовать перечисленным в контракте реквизитам.

Раздел VIII контракта называется «Санкции». *Санкции* предусматриваются за недобросовестное выполнение обязательств по заключенному между сторонами внешнеторговому контракту как по отношению к продавцу, так и к покупателю.

В разделе /[^]«Арбитраж» определяется порядок разрешения споров, которые могут возникнуть при исполнении контрактов между сторонами.

Раздел ^ называется «Форс-мажор». *Форс-мажор* — это обстоятельства непреодолимой силы, препятствующие исполнению контракта, которые невозможно было предвидеть в момент подписания договора. К таким обстоятельствам относятся стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения, ураганы), войны, блокады, эпидемии, забастовки и т.д. В данном разделе должны быть перечислены виды форс-мажорных обстоятельств, при которых стороны не могут выполнять обязательства по контракту. Также необходимо указать сроки действия форс-мажорных обстоятельств.

В разделе XI «Прочие условия» кроме основных условий контракта стороны согласовывают другие взаимные права и обязанности.

*Раздел ^//«Юридические адреса сторон» — заключительный раздел внешнеторгового контракта. Здесь должны быть обязательно указаны *юридические адреса* сторон, т.е. полное фирменное наименование, местонахождение и почтовые реквизиты.*

Таким образом, внешнеторговый контракт является основным документом, удостоверяющим факт внешнеторговой сделки. В нем находят отражение условия ее проведения.

23.3. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Механизм регулирования ВЭД разработан в соответствии с Законом Российской Федерации «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», в котором прежде всего предусмотрены таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования.

Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД определяется перечнем основных документов, необходимых для таможенного оформления:

- счет-фактура, в котором указываются наименование (перечень) экспортируемой или импортируемой продукции, цена за единицу, количество и общая стоимость;
- паспорт сделки экспортера (импортера) или бартерной сделки, оформляемые в уполномоченных банках;
- сертификат соответствия ГОСТу Российской Федерации (для товаров, требующих подтверждения безопасности);
- сертификат прохождения товара по требованию таможенных органов в необходимых случаях;
- лицензии для лицензируемых товаров;
- правильный выбор источника возмещения ущерба, так как от этого в значительной степени зависит эффективность всей работы.

Таможенно-тарифные методы направлены на регулирование операций по экспорту и импорту для защиты внутреннего рынка и стимулирования структурных изменений в экономике России. В отдельных документах — Таможенном кодексе Российской Федерации и Законе Российской Федерации «О таможенном тарифе» — таможенные механизмы уточняются.

Таможенный тариф — систематизированный сбор ставок таможенных пошлин, которыми облагаются ввозимые в страну или вывозимые из нее товары. Этот один из старейших и важнейших инст-

рументов внешнеэкономического регулирования выполняет следующие функции:

- *фискальную* — обеспечивает пополнение доходной части бюджета;
- *защитную* — предохраняет национальную экономику от чрезмерной конкуренции;
- *регулирующую* — оказывает влияние на формирование структуры производства, поощряя развитие одних отраслей и сдерживая развитие других.

В России используются импортный и экспортный тарифы, хотя в отдельных странах мира последний не применяется. Экспортный тариф в России был введен 1 января 1992 г. как временная мера из-за значительного разрыва между внутренними и мировыми ценами на ряд товаров: газ, нефть, мазут, лесо- и пиломатериалы и др.

Таможенный тариф дифференцирован в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), основу которой составляет Гармонизированная система описания и кодирования товаров — международная товарно-статистическая номенклатура.

Импортный таможенный тариф Российской Федерации предусматривает три уровня ставок таможенных пошлин:

базовый — для товаров, происходящих из стран или экономических группировок, с которыми заключены торговые договоры и соглашения, предусматривающие взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ);

максимальный — для товаров, происходящих из стран или экономических группировок, для которых не используется РНБ (например Эстония), а также для товаров, страна происхождения которых не установлена. Эти ставки превышают размер базовых ставок;

минимальный — для товаров из развивающихся стран (Албания, Бразилия, Вьетнам, Турция и др. — всего 130 стран); эти ставки меньше базовых.

Кроме того, в соответствии с тарифными преференциями, которые Россия может предоставлять иностранным государствам, осуществляется беспошлинный ввоз товаров из наименее развитых стран — Афганистана, Бенина, Мали, Эфиопии и др. (всего 47 стран) и из стран СНГ — участниц Таможенного союза (России, Белоруссии, Казахстана).

Со странами СНГ существует договор об экономическом союзе, который предусматривает создание ассоциаций свободной торговли, расширение Таможенного союза и, наконец, общего рынка.

Сумма таможенной пошлины при ввозе-вывозе товара определяется в процентах от таможенной стоимости товара. Законодательство предусматривает шесть методов определения таможенной стоимости. Наиболее распространенным является метод оценки по цене

сделки с ввозимым товаром. На практике таможенной стоимостью признается стоимость, указанная в счете-фактуре:

$$TP = TC \times n / 100,$$

где TP — сумма таможенной пошлины, руб.;

TC — таможенная стоимость товара, руб.;

n — ставка таможенной пошлины, %.

Помимо тарифных используются нетарифные методы регулирования — различные технические, административные меры, а также мероприятия по защите здоровья людей, охране окружающей природы, защите национальной безопасности и др.

Предусматривается использование специальных разрешений — *лицензий* на ввоз и вывоз ряда товаров. Лицензированию подлежат квотируемые товары, специфические товары, товары двойного назначения, монополия на торговлю которыми установлена государством.

Лицензии бывают разовыми и генеральными (сроком на один год). Предприятие для получения лицензии обращается к уполномоченному в регионе, который в соответствии с установленной процедурой рассматривает заявление и принимает соответствующее решение.

Квотирование (определение квоты) применяется широко и соответствует правилам мировой торговли, установленным ГАТТ/ВТО.

Запреты и ограничения экспорта и/или импорта могут вводиться как защитные меры, они, по сути, являются отступлением от принципов свободной торговли, диктуемым необходимостью избежать экономических потрясений. Они вводятся в тех случаях, когда резко возросший импорт угрожает национальному производству определенных товаров.

В России процедура принятия таких мер предусмотрена Порядком проведения расследования, предшествующего введению защитных мер, утвержденным 21 декабря 1995 г. Наличие этого документа позволяет отечественным производителям защитить свои интересы на российском рынке, если по окончании расследования будет определено, что импорт наносит им материальный ущерб, если очевидна неотвратимость такого ущерба или существенно задерживается развитие отечественного производства.

23.4. РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ. ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ

Государственная регистрация предприятий с объемом иностранных инвестиций до 100 млн руб. осуществляется руководителями органами Российской Федерации, республик в составе РФ, администрациями краев, областей, автономий, г. Москвы и г. Санкт-Петер-

бурга. Регистрация предприятий с иностранными инвестициями нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей и угледобывающей отраслей, а также предприятий, объем инвестиций в которые превышает 100 млн руб., осуществляется Государственной регистрационной палатой при Министерстве экономики Российской Федерации.

Для регистрации предприятий с иностранными инвестициями необходимо представить ряд документов в органы регистрации, Госкомстат, Государственную налоговую инспекцию, Пенсионный фонд, Фонд занятости. Фонд социального страхования. Регистрация осуществляется в соответствии с Законом РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» и Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 8 июля 1994 г. №1482. Регистрация может осуществляться непосредственно при предъявлении документов в органы регистрации или путем почтового отправления.

Для регистрации совместного предприятия необходимы следующие документы: письменное заявление с просьбой о регистрации; протокол собрания учредителей; нотариально заверенные копии учредительных документов в двух экземплярах; заключения экспертиз в случаях, предусмотренных законодательством; нотариально заверенная копия решения собственника имущества о создании совместного предприятия и нотариально заверенные копии учредительных документов для каждого участника; для иностранных юридических лиц — свидетельство о действительном существовании такого лица (выписка из торгового реестра страны, торгово-промышленной палаты и др.) и документ о платежеспособности иностранного юридического лица, т.е. банковская справка; паспортные данные для российских и иностранных физических лиц; разрешение на хозяйственную деятельность в соответствии с законодательством страны проживания или справка из посольства для иностранных физических лиц (ст. 16 Закона РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР»).

Для регистрации предприятия со 100%-м иностранным капиталом необходимо представить письменное заявление о регистрации от иностранного инвестора; нотариально заверенную копию учредительных документов в двух экземплярах; документ о платежеспособности иностранного инвестора (банковская справка); выписку из торгового реестра страны происхождения иностранного инвестора; заключение экспертизы в необходимых случаях.

Процедура регистрации предусматривает такую последовательность действий:

1. В орган регистрации подаются: нотариально заверенные устав предприятия (два экземпляра); учредительный договор (два экземпляра); заявление о регистрации предприятия; протокол собрания

учредителей; карточка «Сведения о регистрации» (бланк выдается органом регистрации); выписка из торгового реестра страны происхождения иностранного учредителя (для юридического лица); документ о платежеспособности иностранного учредителя (банковская справка); копия платежного поручения об уплате регистрационной пошлины. На основании этих документов учредители предприятия с иностранными инвестициями получают временное свидетельство о регистрации.

2. Для присвоения предприятию кода учредители представляют в органы Госкомстата Российской Федерации устав предприятия, учредительный договор и временное свидетельство о регистрации.

3. Постановка на учет в налоговой инспекции осуществляется по юридическому адресу с предъявлением устава предприятия, учредительного договора, временного свидетельства о регистрации, справки органов Госкомстата и заявления в налоговую инспекцию. Налоговая инспекция выдает справку для открытия расчетного и валютного счетов в уполномоченном банке, выбранном учредителями.

4. Для открытия счета на обслуживание в банк представляются следующие документы: нотариально заверенные копии устава предприятия и учредительного договора; нотариально заверенные две банковские карточки с образцами подписей; справка из налоговой инспекции; выписка из протокола о назначении генерального директора; приказ о назначении главного бухгалтера; копия извещения страхователя из Пенсионного фонда (после постановки на учет в Пенсионном фонде); заявление на открытие счета.

5. Для регистрации в Пенсионном фонде Российской Федерации учредители представляют заявление, нотариально заверенные копии устава предприятия и учредительного договора, справки из Госкомстата, справки из банка об открытии расчетного счета, справки из налоговой инспекции.

6. В течение месяца после получения временного свидетельства о регистрации учредители должны внести на открытый расчетный счет 50% уставного фонда. Остальные 50% должны быть внесены в течение года. Размер уставного фонда совместного предприятия независимо от его организационно-правовой формы должен составлять сумму, равную 1000-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц, установленному законодательством Российской Федерации на дату представления учредительных документов для регистрации.

7. Изготовление печати разрешается лицензионной службой в соответствии с юридическим адресом на основании нотариально заверенных копий учредительных документов, временного свидетельства о регистрации, заявления и эскизов печати.

8. Для замены временного свидетельства о регистрации на постоянное в орган регистрации подаются документы: временное сви-

детельство о регистрации предприятия; справка из органов Госкомстата; справка из налоговой инспекции; справка из банка об уплате 50% уставного фонда.

9. Последний этап — внесение в Государственный реестр предприятий, ведение которого возложено на Государственную регистрационную палату (ГРП) при Министерстве экономики Российской Федерации.

Для регистрации в Государственном реестре требуются следующие документы: копия постоянного свидетельства о регистрации; устав предприятия в двух экземплярах; учредительный договор в двух экземплярах; копия справки из Госкомстата; справка из банка о внесении 50% уставного фонда; протокол собрания учредителей; выписка из торгового реестра страны иностранного учредителя — юридического лица (переведенная и легализованная); выписка из банка о платежеспособности иностранного учредителя (юридического или физического лица), переведенная на русский язык и легализованная; ксерокопия паспорта иностранного учредителя — физического лица; учредительные документы российского учредителя — юридического лица (копия устава и свидетельства о регистрации); квитанция об уплате госпошлины.

Если регистрирующим органом является ГРП, то возможна процедура одновременной регистрации и внесения в Государственный реестр (предприятия нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей промышленности и др.).

Регистрация предприятий осуществляется в течение трех дней с даты представления необходимых документов либо в течение 30 календарных дней с даты почтового отправления, указанной в квитанции об отсылке учредительных документов.

24.1. СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА

Банкротство (от итал. *banco* — скамья, банк и *rotta* — сломанный) — это несостоятельность должника (физического или юридического лица), т.е. признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнять обязанности по уплате платежей. Банкротство, как и безработица, — атрибуты рыночной экономики.

Под *денежным обязательством* понимается обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации. К обязательным платежам относятся налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определяемых законодательством.

Внешними признаками несостоятельности (банкротства) предприятия являются неисполнение требований по уплате вышеуказанных сумм в течение трех месяцев с момента наступления даты платежа.

Банкротство наступает после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального признания этого самим должником в случае добровольной ликвидации предприятия. Основанием для возбуждения дела о несостоятельности является заявление самого должника, кредитора или прокурора. От имени должника заявление в арбитражный суд подается его руководителем. От имени кредиторов арбитражный суд принимает к производству заявление по месту нахождения данного предприятия, указанному в учредительных документах, при условии, что сумма предъявляемых к нему требований со стороны кредиторов составляет не менее 500 минимальных оплат труда.

В отношении должника применяются определенные процедуры: *наблюдение, внешнее управление, конкурентное производство, мировое соглашение*.

Следует иметь в виду, что для отдельных категорий должников, таких, как градообразующие, сельскохозяйственные, страховые, кредитные организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг, процедура банкротства осуществляется с рядом особенностей, оговоренных законодательством. Это связано с особенностями функционирования и социальной значимостью данных организаций.

Так, план финансового оздоровления градообразующего предприятия может предусматривать трудоустройство его работников, создание новых рабочих мест. При поручительстве местных властей на несостоятельных градообразующих предприятиях процедура внешнего управления может быть продлена до Шлет. При продаже недвижимости должника — сельскохозяйственной организации преимущественное право ее приобретения принадлежит сельскохозяйственным организациям и фермерским хозяйствам, расположенным в данной местности. При банкротстве страховых организаций покупателем имущественного комплекса должника может быть только страховая организация и т.д.

Эти особенности связаны с необходимостью дифференцированного подхода к различным субъектам хозяйственной жизни и социальной значимостью данных организаций.

Добровольное объявление о банкротстве должника является внесудебной ликвидационной процедурой при условии отсутствия возражений кредиторов.

Основанием для добровольного объявления о банкротстве и ликвидации предприятия являются:

- наличие у организации внешних признаков банкротства;
- принятие решения о ликвидации собственником должника;
- наличие письменного согласия всех кредиторов.

В этом случае руководитель должника публикует в «Вестнике Высшего арбитражного суда Российской Федерации» и официальном издании государственного органа по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению объявление о банкротстве и ликвидации должника.

В добровольном объявлении указывается срок для заявления требований кредиторов и возражений кредиторов против ликвидации должника, который не может быть менее двух месяцев с момента публикации указанного объявления. При наличии письменного возражения хотя бы одного кредитора против ликвидации должника руководитель должника обязан обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом.

При добровольной ликвидации должника обязанности конкурсного управляющего исполняет председатель ликвидационной комиссии (ликвидатор). Механизм формирования конкурсной массы, порядок удовлетворения требований кредиторов и исключения предприятия из реестра юридических лиц соответствуют процедурам конкурсного производства (принудительной ликвидации).

Упрощенная процедура банкротства применяется к организациям, которые условно можно отнести к двум группам: «отсутствующий должник» и «ликвидируемый должник». Такая процедура банкротства характеризуется тем, что проводится в сокращенные сроки.

Так, упрощенная процедура применяется, когда организация-должник прекратила свою деятельность, а установить местонахож-

дение его руководителя не представляется возможным. Частным случаем является прекращение предпринимательской деятельности, когда операции по счетам должника не проводились в течение 12 месяцев. При этом заявление о признании должника банкротом может быть подано кредиторами и прокурором независимо от размеров кредиторской задолженности.

Банкротство является следствием разбалансированности экономического механизма воспроизводства капитала предприятия, результатом его неэффективной ценовой, инвестиционной и финансовой политики, поэтому наряду с применением крайней меры — ликвидации предприятия законодательством предусмотрена *персональная ответственность руководителей при банкротстве*, в том числе уголовная, за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство и фиктивное банкротство.

К неправомерным действиям при банкротстве (ст. 195 УК РФ) относятся:

1. Соккрытие имущества или имущественных обязательств, сведений об имуществе, передача имущества в иное владение, сокрытие, уничтожение, фальсификация учетных документов, отражающих экономическую деятельность, если эти действия совершены руководителем или собственником организации-должника при банкротстве или в предвидении банкротства. Эти действия влекут за собой либо ограничение свободы до 3 лет, либо арест на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишение свободы на срок до 2 лет со штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда.

2. Неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов заведомо в ущерб другим кредиторам, а равно принятие такого удовлетворения кредитором, знающим об отданном ему предпочтении. Подобные действия наказываются либо ограничением свободы на срок до 2 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 1 года со штрафом в размере до 200 минимальных размеров оплаты труда.

Преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ) — преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности предприятия заведомо некомпетентным ведением дел, совершенное собственником или руководителем предприятия в своих интересах и причинившее крупный ущерб либо имевшее иные тяжкие последствия. Наказывается штрафом от 500 до 800 минимальных размеров оплаты труда либо лишением свободы на срок до 6 лет со штрафом в 100 минимальных размеров оплаты труда.

Фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ) — заведомо ложное объявление о несостоятельности с целью получения от кредиторов отсрочки и/или рассрочки платежей, скидки с долгов или ликвидации предприятия как такового. Предусматривает наказание в виде штрафа от 500 до 800 минимальных размеров оплаты труда либо лишения свободы на срок до 6 лет со штрафом до 100 минимальных размеров оплаты труда.

24.2. ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ БАНКРОТСТВА

Процедура банкротства — совокупность разнообразных мероприятий, разрабатываемых и применяемых к предприятию-должнику, целью которых является разрешение споров между предприятием-должником и кредиторами. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» к предприятию-должнику могут применяться процедуры, которые представлены на рис. 24.1.

Наблюдение — процедура банкротства, имеющая целью подготовить мероприятия, направленные либо на оздоровление предприятия, либо на его ликвидацию. Осуществляется под наблюдением кредиторов.

Наблюдение вводится с принятием арбитражным судом заявления о признании должника банкротом. С этого момента деятель-

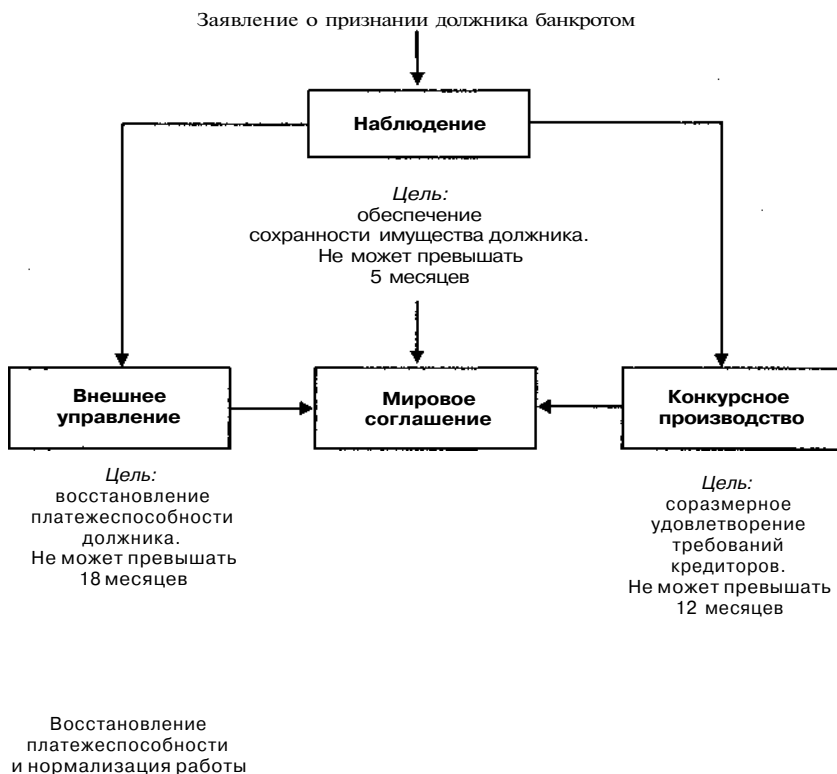


РИС. 24.1. Схема действия российского законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий

ность предприятия ограничивается и решения могут приниматься исключительно с согласия временного управляющего. **Временный управляющий** — лицо, назначенное арбитражным судом для проведения процедуры наблюдения, как правило, из числа кандидатов, предложенных кредиторами.

По окончании наблюдения временный управляющий представляет в арбитражный суд отчет о своей деятельности, сведения о финансовом состоянии должника и предложения о возможности или невозможности восстановления его платежеспособности. На основании представленного отчета и ходатайства первого собрания кредиторов арбитражный суд принимает одно из решений:

- о введении внешнего управления;
- о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства;
- о заключении мирового соглашения.

С момента принятия решения наблюдение как процедура банкротства прекращается.

Внешнее управление — процедура банкротства, осуществляемая с целью восстановления платежеспособности предприятия путем проведения организационных и экономических мер, направленных на оздоровление финансового состояния, в том числе путем продажи части его имущества.

Внешнее управление вводится арбитражным судом по решению собрания кредиторов. Основанием для назначения внешнего управления имуществом должника является наличие реальной возможности восстановления платежеспособности предприятия-должника с целью продолжения его деятельности. Продолжительность внешнего управления составляет не более 12 месяцев, однако оно может быть продлено на 6 месяцев.

Внешний управляющий назначается арбитражным судом одновременно с введением внешнего управления. Кандидатуру внешнего управляющего представляет собрание кредиторов. Внешний управляющий как руководитель предприятия-должника имеет права и исполняет обязанности, предоставленные законодательными актами Российской Федерации.

Не позднее одного месяца с момента своего назначения внешний управляющий должен разработать план внешнего управления, который представляется на утверждение собрания кредиторов. План внешнего управления предусматривает меры по восстановлению платежеспособности должника.

К установленному сроку окончания внешнего управления собрание кредиторов принимает одно из следующих решений:

- о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходе к расчетам с кредиторами;

- об обращении в арбитражный суд с ходатайством о продлении установленного срока внешнего управления;
- об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- о заключении мирового соглашения.

Конкурсное производство — судебная процедура ликвидации предприятия-банкрота, при которой оно подлежит принудительной продаже, а конкурсная масса распределяется между кредиторами.

Целью конкурсного производства является:

- соразмерное удовлетворение требований кредиторов;
- объявление должника свободным от долгов;
- предотвращение неправомерных действий сторон в отношении друг друга.

Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом влечет за собой открытие конкурсного производства. Срок конкурсного производства не может превышать одного года, в исключительных случаях арбитражный суд может продлить указанный срок на 6 месяцев.

Для выполнения целей конкурсного производства арбитражный суд **назначает конкурсного управляющего**. С момента назначения конкурсного управляющего к нему переходят все полномочия по управлению делами должника, в том числе полномочия по распоряжению имуществом должника.

Все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет конкурсную массу. **Конкурсная масса** — имущество, на которое может быть обращено взыскание в процессе конкурсного производства.

После проведения инвентаризации и оценки имущества должника конкурсный управляющий приступает к продаже указанного имущества на открытых торгах, если собранием кредиторов или комитетом кредиторов не установлен иной порядок продажи имущества должника.

Конкурсный управляющий производит расчеты с кредиторами в соответствии с реестром требований кредиторов. Вне очереди покрываются судебные расходы, расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, текущие коммунальные и эксплуатационные платежи должника, а также удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам должника, возникшим в ходе наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства, далее требования кредиторов удовлетворяются в порядке очередности.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди. При недостаточности денежных средств должника они распределяются между кре-

дителями соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению.

После завершения расчетов с кредиторами конкурсный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о результатах проведения конкурсного производства.

Определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства является основанием для внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника. С момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а должник — ликвидированным.

Мировое соглашение — процедура банкротства, заключаемая между должником и конкурсными кредиторами на любом этапе производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия и позволяющая должнику обеспечить свои обязательства без применения ликвидации путем получения отсрочки, рассрочки или скидки с долгов.

Решение о заключении мирового соглашения от имени конкурсных кредиторов принимается собранием кредиторов большинством голосов от общего числа конкурсных кредиторов и считается принятым при условии, что за него проголосовали все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника.

Соглашение заключается в письменной форме. Со стороны должника оно подписывается руководителем должника, внешним управляющим или конкурсным управляющим, со стороны кредиторов — лицом, уполномоченным собранием кредиторов. Оно подлежит утверждению арбитражным судом, о чем указывается в определении арбитражного суда о прекращении производства по делу о банкротстве, вступает в силу со дня утверждения арбитражным судом и является для должника, конкурсных кредиторов и третьих лиц, участвующих в мировом соглашении, обязательным. Односторонний отказ от исполнения вступившего в силу соглашения не допускается.

Мировое соглашение должно содержать положения о размерах, порядке и сроках исполнения обязательств должника и/или о прекращении обязательств должника способами, предусмотренными гражданским законодательством. Оно может быть заключено только после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди.

Утверждение мирового соглашения арбитражным судом является основанием для прекращения полномочий временного управляющего, внешнего управляющего и конкурсного управляющего.

Ликвидация предприятия в результате банкротства и уголовное наказание недобросовестных лиц, конечно, оказывают оздоровляющее влияние на экономику в целом, но нельзя забывать и о нега-

тивных последствиях банкротства: безработице, социальной напряженности, прямых и косвенных материальных убытках и т.д. Поэтому учредители, собственники, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов федерации, органы местного самоуправления обязаны принимать своевременные меры по *предупреждению банкротства* организаций. В рамках предупредительных мер должнику может быть предоставлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств, обязательных платежей и восстановления платежеспособности. Данные меры носят название «досудебная санация».

Санация (от лат. *sanatio* — лечение, оздоровление) — это система мер, направленных на предотвращение ликвидации предприятия вследствие банкротства. При этом либо собственники предприятия, либо кредиторы, либо иные лица (в том числе федеральные органы исполнительной власти) оказывают должнику финансовую помощь, предоставляют льготные кредиты, льготное налогообложение и т.д.

Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берзинь И.Э. Экономика фирмы. — М.: Институт международного права и экономики, 1997.
2. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. — М.: Финансы и статистика, 1993.
3. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.
4. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. О.И. Волкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
5. Экономика фирмы. Словарь-справочник / Под ред. О.И. Волкова, В.К. Скляренко. — М.: ИНФРА-М, 2000.
6. Экономика фирмы: Учеб. пособие/Под ред. О.И. Волкова, В.К. Скляренко. — М.: ИНФРА-М, 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕМА 1

ФИРМА (ПРЕДПРИЯТИЕ): ХАРАКТЕРИСТИКА, ФУНКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Предприятие (фирма): понятие, краткая характеристика, классификация.....	3
1.2. Структура предприятий: общая, производственная и организационная.....	7
1.3. Юридические лица: понятие, основные характеристики и правоспособность.....	11
1.4. Юридические лица: ответственность, реорганизация и ликвидация.....	13

ТЕМА 2

ПРЕДПРИЯТИЕ И РЫНОК

2.1. Товарное производство: рынок, определение, характеристика, виды.....	17
2.2. Государственное регулирование рынка (экономики).....	20

ТЕМА 3

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

3.1. Субъекты и виды предпринимательской деятельности.....	23
3.2. Малое предпринимательство. Государственная поддержка малого предпринимательства.....	25
3.3. Предпринимательский риск: сущность, виды.....	28
3.4. Управление рисками и способы их оценки.....	31

ТЕМА 4

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ФИРМ)

4.1. Хозяйственные товарищества.....	35
4.2. Хозяйственные общества, их отличительные черты.....	38
4.3. Производственные кооперативы (артель).....	40
4.4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.....	42

ТЕМА 5

АССОЦИАТИВНЫЕ (КОРПОРАТИВНЫЕ) ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

5.1. Холдинги.....	44
5.2. Финансово-промышленные группы.....	45
5.3. Консорциумы, синдикаты, промышленные узлы.....	46
5.4. Некоммерческие организации.....	47

ТЕМА 6

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

6.1. Акционерное общество: сущность и особенности функционирования.....	50
---	----

6.2. Ценные бумаги: виды, характеристики.....	53
6.3. Рынок ценных бумаг. Участники рынка.....	57

ТЕМА 7

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

7.1. Организация производства: сущность, формы.....	60
7.2. Производственный процесс: характеристика, проектирование.....	63
7.3. Производственный цикл, его структура.....	66

ТЕМА 8

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

8.1. Поточный метод организации производства. Виды и нормативы поточных линий.....	69
8.2. Партионный и индивидуальный методы организации производства; нормативы.....	71
8.3. Организация производства во вспомогательных и обслуживающих подразделениях предприятия.....	74

ТЕМА 9

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НОВОВВЕДЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

9.1. Инвестирование в нововведения. Управление проектами нововведений.....	79
9.2. Проектно-технологическая подготовка производства: этапы, система стандартов.....	81
9.3. Подготовка и структура проекта нововведений.....	83
9.4. Система постановки продукции на производство.....	86

ТЕМА 10

ОСНОВЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

10.1. Нормирование труда. Классификация затрат рабочего времени.....	89
10.2. Методы изучения затрат рабочего времени.....	92
10.3. Методы нормирования труда.....	96

ТЕМА 11

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

11.1. Инвестиции. Сущность, виды, источники и направления инвестиций. Инвестиционная политика предприятия (фирмы). Инвестиционный проект.....	100
11.2. Оценка коммерческой эффективности инвестиционных проектов: показатели, критерии.....	103

ТЕМА 12

ОСНОВНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

12.1. Основные фонды предприятия: понятие, классификация, учет и оценка.....	109
---	-----

ТЕМА 21

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ

21.1. Роль цен в управлении предприятием.....	225
21.2. Ценовые стратегии: виды, выбор.....	227
21.3. Ценовая система. Виды цен, их классификация.....	230
21.4. Ценообразование. Методы ценообразования: определение, классификация.....	233
21.5. Зарубежный опыт учета затрат по системе «директ-костинг» и ценовая политика.....	236

ТЕМА 22

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

22.1. Финансовое планирование на предприятии. Финансовый менеджмент.....	239
22.2. Бюджетирование. Формирование общего бюджета предприятия.....	242
22.3. Безубыточность работы предприятия. Точка безубыточности: понятие, методика расчета, применение.....	245
22.4. Финансовая устойчивость предприятия. Рычаги (левередж): операционный (производственный). финансовый и сопряженный.....	248
22.5. Оперативное финансовое планирование: составление платежного календаря, кассового плана, расчет потребности в краткосрочном кредите.....	250
22.6. Основные финансовые документы фирмы.....	253

ТЕМА 23

ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

23.1. Виды внешнеэкономической деятельности предприятия.....	257
23.2. Составление внешнеторгового контракта.....	259
23.3. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.....	261
23.4. Регистрация предприятия с иностранными инвестициями. Процедура регистрации.....	263

ТЕМА 24

БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

24.1. Сущность банкротства.....	267
24.2. Процедуры банкротства предприятий. Предупреждение банкротства.....	270