

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГАОУ ВПО «Российский государственный  
профессионально-педагогический университет»

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

### **Учебник**

*Допущено Учебно-методическим объединением по профессионально-педагогическому образованию в качестве учебника для студентов образовательных организаций высшего образования, обучающихся по направлению подготовки 051000.62 – Профессиональное обучение (экономика и управление)*

Екатеринбург  
РГППУ  
2015

УДК 334.7:330.117+658](075.8)

ББК У012.13я73-1+У291я73-1

П 75

Авторы: Г. И. Журухин (введение, гл. 2–6, 12–16, заключение), Ю. В. Иванова (гл. 7, 15), И. В. Илларионов (гл. 4, 5), О. Г. Мосунова (гл. 9, 15), Л. Т. Овчинникова (гл. 10, 11), Т. К. Руткаускас (введение, гл. 1–6, 12–14), В. А. Сироткин (гл. 8, 16), А. П. Третьяков (гл. 7), Е. И. Чучкалова (гл. 9, 12, 15).

**Прикладная экономика: учебник / Г. И. Журухин [и др.]; под ред. Г. И. Журухина, Т. К. Руткаускас.** Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2015. 301 с.

ISBN 978-5-8050-0571-9

Рассмотрены общеэкономические условия функционирования субъектов хозяйствования, экономико-правовая среда их деятельности; элементные составляющие хозяйственного механизма; основные понятия, методы расчета показателей, характеризующих состояние и использование ресурсов производства; эффективность производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия.

Учебник предназначен для студентов бакалавриата направления подготовки 051000 Профессиональное обучение, профиля подготовки «Экономика и управление», а также для слушателей дополнительных образовательных программ, аспирантов и магистрантов экономического профиля.

УДК 334.7:330.117+658](075.8)

ББК У012.13я73-1+У291я73-1

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор В. А. Шапошников (ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»); доктор экономических наук, профессор А. М. Платонов (ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина»)

ISBN 978-5-8050-0571-9

© ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2015

## Оглавление

|  |    |
|--|----|
| Введение .....   | 7  |
| Раздел 1. Общеэкономические условия функционирования предприятия (организации) .....   | 11 |
| Глава 1. Основная экономическая проблема как условие, определяющее хозяйственную направленность деятельности предприятия (организации) ..... | 11 |
| 1.1. Содержание основной экономической проблемы и ее реализация .....  | 11 |
| 1.2. Экономическая наука и ее роль в решении основной экономической проблемы. Основные понятия и определения.....                            | 17 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 26 |
| Глава 2. Рыночная система хозяйствования: теория и практика .....  | 27 |
| 2.1. Этапы становления современной российской экономики .....  | 27 |
| 2.2. Понятие рынка и его развитие. Типы рыночных структур .....  | 33 |
| 2.3. Механизм функционирования рынка. Основные принципы рыночных отношений.....  | 38 |
| 2.4. Современная рыночная система хозяйствования, закономерности и особенности ее развития.....  | 49 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 56 |
| Глава 3. Ресурсы и факторы развития рыночных отношений в экономике России .....  | 58 |
| 3.1. Природно-географические факторы и их влияние на развитие экономики .....  | 58 |
| 3.2. Ресурсный потенциал национальной экономики.....   | 60 |
| 3.3. Отраслевая структура современной экономики России.....  | 69 |
| 3.4. Децентрализация управления предприятиями (организациями). Классификация хозяйствующих субъектов и видов предпринимательства .....       | 76 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 81 |
| Раздел 2. Управление деятельностью предприятия (организации) .....   | 82 |
| Глава 4. Система управления предприятием (организацией) .....  | 82 |
| 4.1. Цели и задачи управления предприятием. Основные принципы управления.....  | 82 |
| 4.2. Функции и методы управления предприятием.....   | 84 |
| 4.3. Организационные структуры управления предприятием (организацией) .....  | 90 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 99 |

|   |     |
|---|-----|
| Глава 5. Планирование деятельности предприятия как основная функция управления.....   | 100 |
| 5.1. Содержание и методы планирования .....   | 100 |
| 5.2. Виды планов, их характеристика и взаимосвязь .....   | 104 |
| 5.3. Стратегический план: назначение и структура .....  | 106 |
| 5.4. Текущее планирование на предприятии (в организации).....   | 111 |
| 5.5. Оперативно-производственное планирование .....   | 116 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....  | 127 |
| Глава 6. Производственная мощность и производственная программа предприятия .....   | 128 |
| 6.1. Производственная мощность предприятия и факторы, ее определяющие. Взаимосвязь производственной программы и производственной мощности ..... | 128 |
| 6.2. Методика расчета и виды производственной мощности предприятия.....   | 130 |
| 6.3. Планирование производства продукции (работ, услуг). Валовая, товарная и реализованная продукция: методика расчета, учетная политика .....  | 132 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....  | 135 |
| Раздел 3. Ресурсное обеспечение функционирования субъектов хозяйствования .....   | 136 |
| Глава 7. Основной капитал предприятия (организации) .....   | 136 |
| 7.1. Понятие капитала. Экономическая сущность и показатели оценки производственных фондов.....  | 136 |
| 7.2. Износ и амортизация основных фондов.....   | 142 |
| 7.3. Показатели использования основных производственных фондов .....  | 146 |
| 7.4. Нематериальные активы предприятия (организации).....   | 150 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....  | 153 |
| Глава 8.оборотный капитал предприятия (организации).....  | 154 |
| 8.1. Понятие, состав и структура оборотных средств.....   | 154 |
| 8.2. Нормирование оборотных средств .....   | 157 |
| 8.3. Показатели использования оборотных средств.....  | 162 |
| Вопросы и задания для самоконтроля.....   | 164 |
| Глава 9. Трудовые ресурсы предприятия .....   | 165 |
| 9.1. Кадры предприятия, их состав, характеристика.....  | 165 |
| 9.2. Производительность труда, методы оценки и факторы ее повышения на предприятии .....  | 168 |
| 9.3. Организация оплаты труда .....   | 174 |

|  |     |
|--|-----|
| 9.4. Основные условия оплаты труда работников бюджетной сферы .....  | 182 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 184 |
| Глава 10. Финансовые ресурсы предприятия (организации) .....   | 185 |
| 10.1. Сущность и функции финансов, финансовый механизм и его элементы.....                                 | 185 |
| 10.2. Финансовые ресурсы предприятия (организации) и их источники.....                                     | 189 |
| 10.3. Особенности финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса.....                                      | 195 |
| 10.4. Особенности финансовых ресурсов бюджетных организаций.....   | 197 |
| 10.5. Оценка финансовой устойчивости предприятия.....  | 199 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 201 |
| Раздел 4. Основные экономические показатели результатов работы предприятия (организации).....              | 202 |
| Глава 11. Издержки производства и обращения.....   | 202 |
| 11.1. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг) и ее значение .....                                   | 202 |
| 11.2. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) .....                     | 203 |
| 11.3. Группировка затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции.....                             | 208 |
| 11.4. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) .....               | 218 |
| 11.5. Основные направления снижения издержек производства.....   | 221 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 223 |
| Глава 12. Ценообразование и ценовая политика предприятия (организации).....                                | 224 |
| 12.1. Цены на продукцию (работы, услуги): понятие, функции и виды цен .....                                | 224 |
| 12.2. Методы ценообразования и ценовая политика предприятия .....  | 228 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 232 |
| Глава 13. Финансовые результаты деятельности предприятия (организации).....                                | 233 |
| 13.1. Валовой доход, прибыль – конечные финансовые результаты деятельности предприятия (организации) ..... | 233 |

|  |     |
|--|-----|
| 13.2. Показатели рентабельности, их виды и способы расчета .....   | 241 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 243 |
| Глава 14. Налоги и другие обязательные платежи предприятия (организации) .....                               | 245 |
| 14.1. Понятие, виды налогов и элементы налогообложения.....  | 245 |
| 14.2. Основные виды налогов, уплачиваемых предприятием (организацией) при общей системе налогообложения..... | 248 |
| 14.3. Специальные налоговые режимы .....   | 253 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 260 |
| Глава 15. Анализ хозяйственной деятельности предприятия .....  | 261 |
| 15.1. Предмет, задачи и содержание экономического анализа хозяйственной деятельности.....                    | 261 |
| 15.2. Методы и способы анализа хозяйственной деятельности .....  | 264 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 274 |
| Раздел 5. Эффективность и риски инвестиционной деятельности ....   | 276 |
| Глава 16. Экономическая эффективность инвестиционной деятельности.....                                       | 276 |
| 16.1. Понятие, виды и направления инвестиционных вложений.....   | 276 |
| 16.2. Бизнес-планирование в инвестиционном проектировании ....   | 278 |
| 16.3. Методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.....                                 | 281 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 285 |
| Глава 17. Риски реализации инвестиционных проектов.....  | 286 |
| 17.1. Сущность инвестиционного риска.....  | 286 |
| 17.2. Методические подходы к оценке инвестиционных рисков .....  | 288 |
| Вопросы и задания для самоконтроля .....   | 294 |
| Заключение.....  | 295 |
| Библиографический список.....  | 297 |

## Введение

В учебнике предпринята попытка изложить основы экономики производственно-хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений применительно к условиям сформировавшихся конкурентных рынков и присущих им механизмов функционирования хозяйствующих субъектов для студентов экономического профиля. Предметные сегменты книги раскрывают:

- этапы развития экономики России в условиях формирования всех видов собственности и присущего рыночным отношениям разнообразия организационно-правовых форм функционирования субъектов хозяйствования;

- принципы, особенности функционирования и управления деятельностью предприятия (организации) в условиях разнообразия форм собственности, конкурентных рынков;

- детерминированные модели реализации рыночных механизмов функционирования субъектов хозяйствования, позволяющие в канонической форме охарактеризовать результаты и оценить эффективность деятельности предприятия (организации) на инновационной, инвестиционной и постинвестиционной стадиях развития.

Логика построения отдельных глав и параграфов, формирующих содержание разделов учебника, учитывает необходимость сконцентрировать внимание читателя:

- на понятийных характеристиках элементов экономического механизма хозяйствования;

- показателях, количественно характеризующих элементы механизма функционирования предприятий (организаций) и процессы внутрифирменных и межсубъектных отношений по поводу производства, обмена и распределения;

- методах и методиках расчетов показателей, сопровождаемых примерами расчетов.

Такой подход к формированию структуры учебника и изложению материала в целом соответствует требованиям методических рекомендаций по разработке учебников по дисциплинам гуманитарного и экономического циклов в системе высшего профессионально-педагогического образования.

Предметом исследования микроэкономики как науки является изучение закономерностей экономических отношений субъектов хозяйствования в условиях специфической среды национальных и межнациональных экономик, основанных на учете объективных экономических законов.

Предмет дисциплины «Прикладная экономика» – экономические отношения государства и других субъектов хозяйствования по поводу распределения ресурсов и создания общественно необходимых благ, обеспечения функциональных процессов в первичных субъектах хозяйствования в промышленности и других отраслях экономики материально-техническими, топливно-энергетическими, трудовыми и другими видами ресурсов; экономические механизмы внутрифирменных и межсубъектных отношений в рамках производства, обмена продукта и распределения финансовых ресурсов.

Цель подготовки учебника – обеспечить обучающихся в системе бакалавриата обновленным информационным материалом об экономических основах функционирования современного производства, способствующим формированию у студентов:

- понимания сущности экономических явлений и процессов в их взаимосвязи и взаимозависимости;
- представлений о роли и месте предприятия (организации) как хозяйствующего субъекта в современной системе экономических отношений, механизмах хозяйствования и процессах управления деятельностью субъектов хозяйствования (планирования, учета, оценки и анализа результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности);
- умения выполнять расчеты экономических показателей и применять на практике методы, приемы анализа и оценки результатов производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Раскрытие и анализ возможностей экономического роста на каждом предприятии (организации) – важнейшая задача предлагаемого учебника.

Первый раздел учебника позволит студенту получить сведения о формировании российской экономики в условиях разнообразия видов собственности, развития конкурентных рынков в рамках реализации современных механизмов хозяйствования; о современной отраслевой структуре промышленности России, концепции развития соци-

ально ориентированной экономики. Студент совершит экскурс в историю становления современной российской экономики, узнает о видах и экономико-правовых формах функционирования хозяйствующих субъектов, сущности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Во втором разделе раскрыты основы управления деятельностью предприятия (организации): цели, задачи, функции и принципы управления. В самостоятельные главы выделены планирование как основная функция управления и ее базовая составляющая – производственное планирование, рассмотренное во взаимосвязи с вопросами установления производственной мощности предприятия: ее характеристиками и методиками расчетов показателей оценки и эффективности использования.

В третьем разделе охарактеризован ресурсный потенциал предприятия: сущность, методология и источники формирования основных и оборотных средств, их структура; механизм формирования, методы оценки состояния и использования всех ресурсов предприятия, включая трудовые.

В четвертом разделе рассмотрены категориальные понятия, методы и показатели формирования издержек производства; система ценообразования и финансовые результаты предприятия, налоговая система.

Пятый раздел посвящен вопросам оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, инвестиций в развитие производства.

С целью формирования у студентов умения выполнять экономические расчеты для оценки эффективности и анализа результатов деятельности предприятия в 2012 г. издан практикум «Прикладная экономика», структура которого соответствует структуре настоящего учебника.

Поскольку курс «Прикладная экономика» по определению является прикладной дисциплиной, в учебнике широко используются общеупотребительные для прикладных наук методы и способы расчета, а также специальные экономические методы исследования и различные средства иллюстрации (схемы, диаграммы, графики), обеспечивающие высокий уровень усвоения учебного материала.

В целях оценки и анализа большое значение имеют статистические методы и методы сравнительного экономического анализа. Они дают возможность рассчитывать, отслеживать изменение показателей

в динамике на основе определения как частных, так и обобщающих их значений; сопоставлять достигнутые или запланированные уровни показателей с нормативными, базовыми значениями, показателями других хозяйствующих субъектов.

В прикладных исследованиях широко используется математическое моделирование, позволяющее воссоздать с определенной (в диапазоне возможностей модели) степенью точности производственно-хозяйственные, финансовые процессы, происходящие на предприятии. При этом моделирование дает возможность воссоздать эти процессы во взаимосвязи с внешней экономической средой, в том числе средой ресурсного обеспечения и средой потребления продукта деятельности. Данные методы особенно востребованы при прогнозировании развития предприятий, бизнес-планировании, оценке экономической эффективности и рисков инвестиционной деятельности.

Учебник подготовлен в помощь студентам вузов, изучающим основы микроэкономики в рамках курса «Прикладная экономика». Данная дисциплина дает базовые экономические знания в объеме, обязательном для выпускника высшего учебного заведения. Овладение экономическими методами работы особенно необходимо будущим руководителям, менеджерам, поскольку принятие любого решения предполагает выбор единственно правильного варианта из числа альтернативных, а разумность выбора основывается прежде всего на научных оценках экономической эффективности прогнозируемых результатов реализации принимаемых решений. Учебник может быть рекомендован также преподавателям экономических дисциплин в системе профессиональной подготовки и переподготовки рабочих кадров, специалистам среднего звена управления, слушателям курсов в системе дополнительного образования, магистрантам и аспирантам гуманитарного и экономического профилей.

## Раздел 1

# ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

---

## Глава 1. ОСНОВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА КАК УСЛОВИЕ, ОПРЕДЕЛЯЮЩЕЕ ХОЗЯЙСТВЕННУЮ НАПРАВЛЕННОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 1.1. Содержание основной экономической проблемы и ее реализация

Не все проблемы, встречающиеся в нашей жизни, экономические. Политические, биологические, социальные, культурные и философские проблемы зачастую являются господствующими. Но следует иметь в виду, что какой бы ни показалась частная проблема: биологической, социальной или иной, она всегда имеет экономическое измерение, экономические последствия. Если говорить о проблемах конца XX – начала XXI столетия, то это проблемы экологии, урбанизации, инфляции, безработицы и др. Общество должно решать эти проблемы, чтобы нормально функционировать, и вместе с тем определяющим для каждого из нас и для общества в целом является удовлетворение постоянно растущих и расширяющихся потребностей. Достаточно сказать, что за первые три четверти XX столетия потребление энергии увеличилось в 11 раз, нефти – более чем в 100 раз, стали – в 25 раз, алюминия – почти в 2000 раз и т. д.

Однако, стремясь к удовлетворению своих потребностей, общество все сильнее ощущает нехватку ресурсов, необходимых для производства материальных благ и услуг. Совокупные потребности общества всегда обгоняют возможности их удовлетворения. Это объясняется рядом обстоятельств: невосполнимостью многих используемых ресурсов (нефть, уголь, руда), ограниченностью запасов или произ-

водства. К концу XX в. мировое промышленное производство увеличилось более чем в 1,5 раза, что потребовало новых ресурсов. Ограниченность (или дефицит) ресурсов, с одной стороны, и рост потребностей – с другой, ставят перед человечеством вечную экономическую проблему: как удовлетворить неограниченные потребности в условиях ограниченных ресурсов?

О каких ресурсах мы говорим? Прежде всего, речь идет о ресурсах, которые в промышленности, на предприятии используются в качестве факторов производства. Это земля, материальные ресурсы (средства производства: средства труда, предметы труда), капитал, рабочая сила. Остановимся на них более подробно.

*Земля* – ресурс комплексный, включающий в себя ресурсы недр, почвенные, водные ресурсы и др.

Природные ресурсы подразделяются на возобновимые и невозобновимые. Для них характерны не только равномерное размещение на территории, но и не всегда имеющаяся возможность их использования.

*Рабочая сила* включает в себя умственный и физический труд. Прогресс развития человечества свидетельствует о том, что труд развивается в направлении замены физического труда умственным. Рабочая сила, характеризуясь общей тенденцией к расширенному воспроизводству, имеет определенные ограничения роста в связи с повышением требований к профессиональному и квалификационному уровню.

*Средства труда* – это прежде всего техника, технологические способы производства, т. е. все то, с помощью чего производятся товары (услуги). Их особенность состоит в том, что они должны воспроизводиться в расширенном объеме, чтобы была возможность постоянного увеличения производства товаров (услуг).

И наконец, сам *капитал* как финансовые средства, размер которых ограничен объемом предметов потребления, также является фактором производства. Его чрезмерный рост приводит к инфляции и, как следствие, вызывает диспропорции в развитии производства.

Дефицитность факторов производства трансформирует основную экономическую проблему в проблему осуществления серии выборов.

*Что и сколько производить?* В данном случае цель выбора состоит в том, чтобы установить оптимальное соотношение между мак-

симально возможным ассортиментом продукции и услуг, с одной стороны, и максимально возможным их количеством, обеспечивающим требуемый стандарт жизни, – с другой.

*В какой манере производить?* Необходимость такого выбора обусловливается тем, что максимально возможный объем продукции и услуг зависит, при прочих равных условиях (количество ресурсов, уровень их развития), от прогрессивности технологии, уровня организации производства (специализации, кооперации, комбинирования и др.). И в самом деле, одни и те же потребности в одежде, обуви можно удовлетворять за счет естественных и искусственных материалов, электроэнергию можно получать посредством использования угля, нефти, газа и т. д.

*Как распределять произведенные товары (услуги)?* В данном случае выбор направлен на поиск оптимальных пропорций между производственным накоплением и потреблением, ведущих к расширению производства, на основе которого будет происходить дальнейшее повышение уровня жизни.

Из изложенного следует, что проблема выбора стоит как в отношении вопроса, что будет произведено, так и в отношении вопросов, как это будет сделано и как распределено. Причем цена выбора есть то, чем нужно пожертвовать для того, чтобы осуществить выбор. Величина этой жертвы есть не что иное, как стоимость возможности осуществления выбора. Иными словами, перед нами всегда стоит *проблема обоснования выбора*: чему следует отдать предпочтение, а от чего отказаться. *Процесс выбора* – решение произвести или приобрести тот или иной продукт либо отказаться от него – *есть то, что в конечном итоге управляет экономической системой*. Люди принимают решения о том, что они хотят иметь, как наилучшим образом реализовать свои желания.

Экономическая сфера хозяйствования включает в себя огромное количество работающих, всевозможные технические и научные знания, заводы, оборудование, землю и природные ресурсы. И при решении вопросов, что будет произведено, сколько и как, важно определить условия, при которых издержки производства будут оптимальными. Например, как много земли должно быть отведено под выращивание пшеницы или других культур? Много ли должно быть предприятий по производству станков, хлеба и т. д.? Сколько нужно квалифицированной рабочей силы? Эти проблемы сложны. И прежде всего потому, что не хватает ресурсов.

Для упрощения проблемы предположим, что мы производим два товара (военного и гражданского назначения), т. е. стоит вопрос о выборе между оборонным и гражданским производством, хотя в действительности производится значительно большее разнообразие товаров (рис. 1.1, таблица)<sup>1</sup>. График отражает комбинации выпуска экономической системой двух товаров (пшеницы и танков), которые могут быть произведены с помощью наличных ресурсов общества (когда ресурсы используются по их минимальному потенциалу). Точка *a* показывает, что если произведено 18 т пшеницы, то производство танков невозможно; точка *f* – что если пшеница не производится, то может быть произведено 5000 танков; точка *d* – что если произведено 3000 танков, то максимальное количество пшеницы, которое может быть получено, равно 12 т. Точка *g* находится выше границы возможностей производства, т. е. не может быть произведено 17 т пшеницы и 4,5 тыс. танков. Точка *h* располагается внутри площади и поэтому находится в пределах неэффективно используемых ресурсов, т. е. в наличии будут неиспользованные ресурсы.

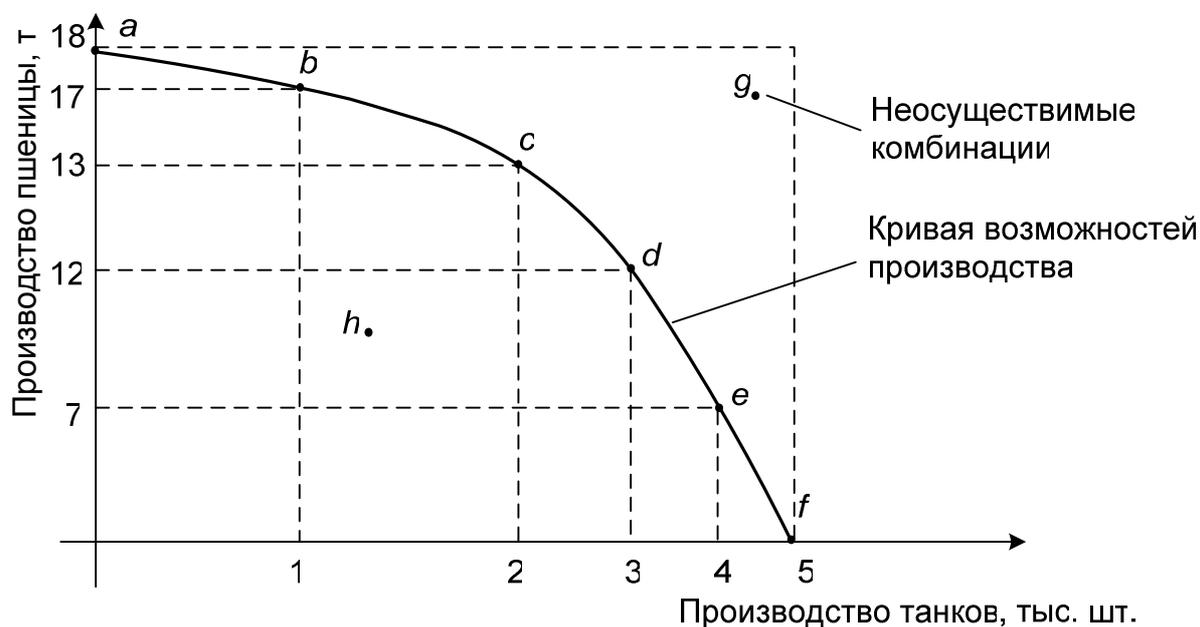


Рис. 1.1. Возможности производства

Таким образом, кривая возможностей производства отражает комбинации производства товаров, которые могут иметь место, когда факто-

<sup>1</sup> Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательство: учеб. пособие. М., 1994. С. 16.

ры производства используются полностью. Кривая возможностей производства показывает выборы, экономически возможные и целесообразные для общества. В рассматриваемом случае воображаемая экономическая система способна производить товары в пределах комбинаций от  $a$  до  $f$  из наличного сырья при существующей технологии.

Вместе с тем приведенный на рис. 1.1 график не только позволяет судить об осуществлении различных комбинаций производства товаров и услуг, но и показывает, что при увеличении производства какого-либо продукта издержки производства на единицу продукта будут расти. Из графика следует, что в точке  $a$  производится 18 т пшеницы и не выпускается ни одного танка. Цена возможности увеличения производства танков от 0 до 100 % равняется 1 т пшеницы, которая должна быть пожертвована в движении от  $a$  к  $b$ . Стоимость возможности производства более чем 1000 танков (движение от  $b$  к  $c$ ) составляет уже 2 т пшеницы. Количество пшеницы, которое должно быть потеряно из-за увеличивающегося производства танков, указано в таблице.

#### Возможности производства

| Комбинация | Производство танков, тыс. шт. | Производство пшеницы, т | Цена возможности производства танков за счет пшеницы, т |
|------------|-------------------------------|-------------------------|---|
| $a$        | 0                             | 18                      | 0   |
| $b$        | 1                             | 17                      | 1   |
| $c$        | 2                             | 15                      | 2   |
| $d$        | 3                             | 12                      | 3   |
| $e$        | 4                             | 7                       | 5   |
| $f$        | 5                             | 0                       | 7   |

Из таблицы следует, что цена возможности увеличения производства танков на каждую тысячу растет. Это не что иное, как закон увеличивающихся издержек производства на единицу продукта. В основе закона возрастающей стоимости (издержек) лежит закон уменьшающегося дохода, согласно которому увеличение одного из факторов производства в равных приращениях при постоянстве всех других в конце концов приводит к несколько меньшему возрастанию выпуска продукции.

Используя принципы построения кривой возможностей производства, можно также определить эффект от увеличения накопления

средств производства (рис. 1.2)<sup>1</sup>. К примеру, мы имеем экономику  $xx$ . Нас интересует, какое значение будет иметь выбор точек  $a$  и  $b$  на кривой. Если на кривой выбирается точка  $a$ , то это означает, что больше удовлетворяются желания в получении предметов потребления сегодня, нежели происходит накопление средств производства для расширения производства в будущем (см. кривую  $yy$ ). Если выбирается точка  $b$ , то это означает, что меньше удовлетворяются желания в получении предметов потребления, но больше растет накопление капитала.

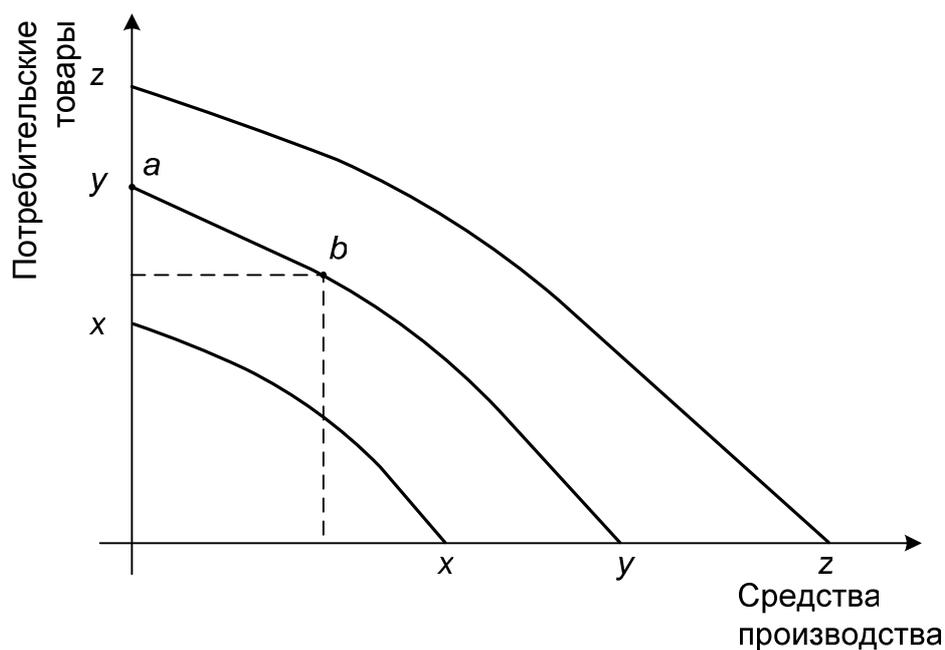


Рис. 1.2. Принципы экономического роста

Граница возможностей расширяется от кривой  $xx$  в настоящее время до кривой  $zz$  в будущем. На кривой  $zz$  экономика в состоянии удовлетворить больше потребностей, чем на кривой  $yy$ . Отсюда следует, что общество должно выбирать между потреблением сегодня и потреблением завтра. Общество, которое отдает большую долю своих ресурсов производству, жертвует потреблением сегодня, но увеличивает свое обеспечение капиталом в будущем и будет иметь более высокий темп экономического роста. Но здесь имеются ограничения. Если значительная часть ресурсов отдана на выпуск средств производства, то это приведет к уменьшению производства товаров широкого потребления, а следовательно, к необеспечению денежной массы

<sup>1</sup> Грузинов В. П. Указ. соч. С. 18.

товарной массой, и, как следствие, будут наблюдаться инфляционные процессы. Последние приведут к снижению стимулов к высокопроизводительному труду и к падению производства в целом.

Таким образом, в процессе выбора мы всегда сталкиваемся с проблемой цены возможности его осуществления. Экономическая цена любого выбора выражается в жертве чем-либо (другим товаром, временем и др.). Это один из центральных аспектов фундаментальной концепции выбора оптимальных издержек (затрат) при различных вариантах производства, обеспечивающих наиболее эффективное использование ресурсов.

## **1.2. Экономическая наука и ее роль в решении основной экономической проблемы.**

### **Основные понятия и определения**

Экономическая наука как учебная дисциплина существует только два столетия. Родоначальником ее явился А. Смит, который в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», изданной в 1776 г., обосновал роль специализации. Идеи А. Смита были развиты в первой половине XIX в. в трудах Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Дж. С. Миля и получили название классической экономической теории. Более чем за полтора столетия, прошедших между появлением книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» и публикацией работы Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости. Процент (интерес) и деньги», изданной в 1936 г., экономическая наука прошла через ряд стадий своего развития. Прежде всего необходимо сказать о К. Марксе, его фундаментальном труде «Капитал» (1867), где он обосновал теорию прибавочной стоимости. Особенно бурно развивалась экономическая наука во второй половине XX столетия (появление экономико-математических методов, моделирование хозяйственной деятельности и др.).

В литературе встречаются разнообразные определения целей и задач экономической науки. «Экономическая наука изучает те виды деятельности, которые включают производство и обмен между людьми». «Она анализирует элементы в экономической системе в целом – тенденции в ценах, в производстве и безработице». «Экономика является наукой выбора. Она изучает, какой выбор люди делают для того, чтобы производить в условиях дефицита или наличия ограниченных

производственных ресурсов (земля, рабочая сила, оборудование, технические знания) различные товары и распределять их между членами общества для их потребления». «Экономика есть изучение денег, процента на капитал, капитала и богатства»<sup>1</sup>. Американский экономист П. А. Самуэльсон дает более общее определение: «Экономическая наука изучает, как люди и общество осуществляют выбор для того, чтобы использовать дефицитные ресурсы, которые могли бы иметь альтернативное использование для того, чтобы произвести различные товары и распределить их для потребления в настоящее время или в будущем среди различных людей и групп в обществе»<sup>2</sup>.

Несмотря на разнообразие определений, общим в них является стремление объяснить, как экономическая система функционирует, на основе разработки целой серии инструментов и методов ее анализа и определения возможных путей решения возникающих проблем. В свою очередь, понимание того, как экономическая система функционирует, позволяет обществу вырабатывать научно обоснованную экономическую политику, а руководителям, предпринимателям – принимать правильные решения в возникающих хозяйственных ситуациях.

Рассмотрение вопросов функционирования экономической системы ведется на уровне как макроэкономики, так и микроэкономики. На уровне макроэкономики изучается поведение экономической системы в целом – развитие (движение) интегрированного спроса и предложения, общественное производство, потребление и капиталовложения, фискальная (налоговая) политика, денежное обращение, занятость, инфляция и др. В разрезе микроэкономики рассматриваются экономические процессы, происходящие на уровне фирм, компаний и предприятий: производство товаров и оказание услуг, доходы предприятия, издержки производства и их анализ, конкуренция, заработная плата, рента, прибыль, распределение дохода, эффективность, экономический рост и др.

Сферой приложения нашего интереса (цель учебника) является изучение ведения хозяйственной деятельности на основе учета общих закономерностей развития экономики, с одной стороны, и на уровне предприятий, с другой стороны. По этому поводу метко заметил Дж. М. Кейнс: «Экономическая теория не есть выбор уже готовых рекомендаций,

---

<sup>1</sup> Цит. по: Грузинов В. П. Указ. соч. С. 19.

<sup>2</sup> Samuelson P. A., Nordhaus W. D. Economics. M., 1992. P. 10.

применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, придти к правильным заключениям»<sup>1</sup>. Раскрытие и анализ возможностей экономического роста на каждом предприятии – важнейшая задача предлагаемого учебника.

В экономической науке для анализа хозяйственных вопросов, их характеристики, выявления закономерностей развития используется соответствующий понятийный аппарат (категории, показатели). *Категория* (гр. *katēgoria*) – высказывание, суждение, широкое понятие. Она отражает наиболее общие и существенные свойства, признаки, связи и отношения явлений объективного мира.

Экономические категории делятся на категории, отражающие сущность процессов и явлений через внешние, видимые формы экономических отношений, и категории, отражающие сущность процессов и явлений косвенно. Примером категорий первого типа является цена – денежное выражение стоимости товара. Данная категория необходима для косвенного измерения величины затраченного на производство товара общественно необходимого времени. Примером категорий второго типа является стоимость. Это не природное свойство вещи, а общественное отношение между производителями товаров, скрытое вещной оболочкой. Ее нельзя непосредственно обнаружить в товаре, она проявляется лишь в приравнивании данного товара к другим в процессе обмена.

Рассмотрим экономические категории, описывающие на уровнях макро- и микроэкономики процесс воспроизводства.

***Экономические категории, описывающие процесс воспроизводства на макроэкономическом уровне.*** Валовой национальный продукт (ВНП) отражает результаты экономической деятельности не только предприятий, учреждений и организаций, но и личных подсобных хозяйств и лиц, занятых индивидуальной трудовой деятельностью. Различают ВНП произведенный, распределенный (в форме доходов) и использованный.

Произведенный ВНП определяется путем вычета из валового выпуска суммы промежуточного потребления материальных благ и услуг. Промежуточное потребление – текущие затраты предприятий

---

<sup>1</sup> Цит. по: Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ. 2-е изд., стер. М., 1992. С. 9.

производственной и непроизводственной сфер экономики на приобретение товаров и услуг (затраты на сырье, материалы, топливо).

Распределенный ВВП – общая сумма доходов предприятий, организаций, населения (начисленная заработная плата, отчисления на социальное и другие виды страхования, прибыль и другие доходы, включая налог на добавленную стоимость (НДС), сумма амортизационных отчислений за вычетом дотаций).

Использованный ВВП – конечное потребление материальных благ и услуг, капитальные вложения, прирост материальных оборотных средств и сальдо внешней торговли, а также доходы, полученные от внешнеэкономической деятельности за границей.

*Валовой общественный продукт* (ВОП) – обобщающий показатель экономического развития всех отраслей материального производства. Он создается преимущественно в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве. Их доля составляет около 90 % ВОП, а остальное приходится на транспорт по перевозке грузов, связь, обслуживающую производство, торговлю (хранение, расфасовка, упаковка продукции и т. д.), общественное питание, заготовку сельскохозяйственной продукции, материально-техническое снабжение и некоторые другие виды производственной деятельности. ВОП имеет стоимостную и натуральную форму. В стоимостном выражении его объем равен сумме продукции перечисленных отраслей. По вещественному составу он состоит из средств производства и предметов потребления, предназначенных для возмещения потребных средств производства, непроизводственного потребления, накопления и образования резервов. К средствам производства относятся продукция группы «А» промышленности, сельскохозяйственное сырье для переработки и продукция сельского хозяйства, используемая внутри него (семена, корма), часть продукции строительства, равная стоимости производственных объектов, выручка грузового транспорта от перевозки средств производства. К предметам потребления относятся продукция группы «Б» промышленности, часть сельскохозяйственной продукции, поступающая в потребление без промышленной переработки, стоимость объектов непроизводственного назначения (жилье, школы, больницы, клубы и т. д.), а также выручка от перевозки предметов потребления.

*Конечный продукт* – часть валового общественного продукта, используемая на цели потребления населения, восстановления потребленных в течение года средств производства и накопления.

*Национальный доход* – часть валового общественного продукта, остающаяся после вычета фонда возмещения и воплощающая вновь затраченный труд.

*Воспроизводство* – непрерывное возобновление, постоянное повторение процессов производства. Оно включает в себя воспроизводство материальных благ, рабочей силы и производственных отношений. Воспроизводство бывает простое и расширенное. Экономический рост непосредственно выражается в количественном увеличении и качественном совершенствовании общественного продукта и факторов его производства. Различают два вида экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный рост осуществляется за счет применения дополнительных трудовых и материальных ресурсов и на неизменной технической основе. Интенсивное воспроизводство ведется на основе применения более эффективных средств производства, способствующих сбережению затрат труда, материальных ресурсов и капитальных вложений в расчете на единицу продукции или единицу ее полезного эффекта.

*Интенсификация производства* – увеличение производства за счет применения более эффективных средств производства, более совершенных форм организации труда и технологических процессов, лучшего использования наличного оборудования, человеческого потенциала.

*Отрасль экономики* – сложившаяся совокупность предприятий и организаций, объединенных общностью функций, выполняемых ими в системе общественного разделения труда. Отрасли различаются по своей роли в удовлетворении общественных потребностей в материальных и духовных благах, в процессе производства, распределения, обмена и потребления, создания материальных благ и предоставления услуг. В классификации отраслей промышленности выделено 16 укрупненных отраслевых групп, включающих электроэнергетику, топливную промышленность, черную и цветную металлургию, машиностроение, металлообработку, химическую и нефтехимическую, лесную, целлюлозно-бумажную, стекольную, фарфорофаянсовую, легкую, пищевую, микробиологическую, мукомольно-крупяную и комбикормовую, медицинскую, полиграфическую промышленность и другие производства. По экономическому назначению продукции отрасли подразделяются на тяжелую, легкую и пищевую промышленность.

*Инфраструктура* – комплекс отраслей хозяйства, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Она под-

разделяется на производственную и социально-бытовую (торговля, связь, здравоохранение, пассажирский транспорт и общественное питание). Производственная инфраструктура включает все виды транспорта и транспортного хозяйства, в том числе нефте- и газопроводы, линии электропередачи, средства передачи и обработки информации, объекты, обеспечивающие рациональное использование природных ресурсов, и другие системы, обеспечивающие нормальное производство.

*Рынок* – это обмен, происходящий по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного и денежного обращения.

*Товар* – продукт, реализуемый на рынке, объект купли-продажи. Товары – это не только продукты в вещественной форме, но и результаты творческой, интеллектуальной деятельности в виде технической документации, научных публикаций, произведений литературы и искусства, а также многообразные услуги и работы.

*Инфраструктура рынка* – комплекс инструментов (банки, биржи, посредники, информационная инфраструктура, склады, транспорт и др.), обеспечивающий эффективный товарообмен между производителями, а также между товаропроизводителями и потребителями.

*Спрос* – потребность, выраженная в денежной форме и обеспеченная платежными средствами. Спрос подразделяется на спрос предприятий на средства производства и спрос населения. Объем спроса определяется суммой доходов предприятий и населения. Объем и структура спроса населения развиваются под воздействием таких факторов, как размер национального дохода, соотношение фонда накопления и фонда потребления, уровень денежных доходов населения, развитие сферы услуг, уровень и соотношение различных цен и тарифов, а также социально-экономических, демографических (численность и состав населения, размеры и состав семей), природно-климатических, исторических и национальных факторов.

*Предложение* – совокупность товаров, находящихся на рынке или способных быть доставленными туда.

*Рыночное равновесие* – соответствие между объемом и структурой спроса на товары и услуги и объемом и структурой их предложения.

*Эластичность спроса и предложения* – степень изменения спроса и предложения под воздействием того или иного фактора. Этот показатель характеризует, на сколько процентов может измениться спрос-предложение на рынке на данный товар при изменении его цены на 1 %.

*Товарное производство* представляет собой определенную организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их труда.

*Производительность труда* – показатель эффективности производства. Измеряется количеством продукции, созданной в материальном производстве в единицу времени (различают производительность труда работника, предприятия, отрасли и общественную).

*Закон стоимости* – объективный закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределением и стимулированием общественного труда в условиях товарного производства. Согласно этому закону производство и обмен товаров осуществляются на основе их стоимости, величина которой измеряется общественно необходимыми затратами труда.

*Цена* – денежное выражение стоимости товара.

*Рыночная цена* – господствующая на рынке единая цена, уплачиваемая за все товары данного вида независимо от различий индивидуальных издержек производства.

*Рыночная стоимость* – средняя индивидуальных стоимостей товара, поставляемого на рынок отдельными производителями. Она образуется в результате конкуренции предприятий одной и той же отрасли, выпускающих товары при лучших, средних и худших условиях.

*Конкуренция* – свойство товарного производства, способ его развития. Это соперничество между товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта своих товаров. Различают два вида конкуренции: внутриотраслевую и межотраслевую. Межотраслевая конкуренция приводит к выравниванию нормы прибыли отдельных отраслей до средней величины для всего хозяйства в целом и превращает рыночную стоимость в цену производства.

*Цена производства* обеспечивает возмещение издержек производства и получение средней прибыли пропорционально размерам авансированного капитала.

*Специализация* – форма общественного разделения труда между отраслями, предприятиями, а также внутри предприятия. Она развивается в трех формах (предметная, подетальная и технологическая).

*Комбинирование производства* – форма концентрации производства, основанная на соединении разных производств на одном пред-

приятии, когда продукты одного производства служат сырьем для другого, а также на общности территории. Комбинирование осуществляется с целью комплексного использования всех видов производственных ресурсов.

*Кооперация производства* – форма длительных рациональных производственных связей, которые возникают в результате общественного разделения труда и устанавливаются между специализированными предприятиями в процессе производства продукции. Различают межотраслевое и отраслевое кооперирование.

*Экономические категории в разрезе микроэкономики. Предприятие* – это основное звено хозяйственного комплекса страны. Оно производит и реализует продукцию, нанимает рабочую силу, приобретает оборудование, сырье, организует производственный процесс, осуществляет расширенное воспроизводство, имеет самостоятельный баланс, является юридическим лицом, владеет собственностью, имеет право вступления в ассоциации и выхода из них. Деятельность предприятий строится на основе удовлетворения потребностей рынка. Оценка деятельности предприятия производится по объему продаж, количеству и качеству выпускаемой продукции и предоставляемых услуг, величине прибыли, срокам поставки, способам доведения товаров до покупателей. Группировка предприятий по отраслям происходит по назначению выпускаемой продукции, характеру технологического процесса, общности используемого сырья (так, авиационная промышленность – по признаку назначения выпускаемой продукции, химическая – по признаку общности технологических процессов, плодоовощная – по признаку общности сырья).

*Валовой доход предприятия* формируется из выручки от реализации продукции, работ промышленного и непромышленного характера сторонним организациям, услуг основного производства и подсобных хозяйств.

*Издержки производства* – совокупные затраты живого и овеществленного труда в процессе производства товаров. В денежной форме они выступают как себестоимость текущих затрат на производство и реализацию продукции. Себестоимость продукции включает в себя материальные затраты (амортизацию, стоимость потребленных предметов труда, топлива, энергии и т. д.), затраты на оплату труда, часть чистого дохода (отчисления на социальное и другие виды страхования).

*Полная себестоимость продукции* включает в себя производственную стоимость, затраты на реализацию и другие внепроизводственные расходы (на хранение, транспортировку и т. д.).

*Издержки обращения* – затраты, связанные с процессом обращения товара. По своей экономической природе они подразделяются на чистые и дополнительные. Чистые издержки – это расходы, связанные с исчислением товарных цен (калькуляция), оплатой труда продавцов, торговых агентов, кассиров, ведением счетных книг, командировками, содержанием бухгалтерии, рекламой и т. д. Чистые издержки обращения являются непроизводительными затратами, так как они никакой стоимости товару не прибавляют. Дополнительные издержки обусловлены процессом производства в сфере обращения. Это расходы на транспортировку, хранение, доработку, комплектацию, расфасовку, упаковку товара. Данные расходы являются производительными.

*Прибыль* – форма чистого дохода предприятия. Она является частью выручки от продажи (реализации) товаров, продукции (работ, услуг). Выделяют балансовую прибыль (прибыль до налогообложения) как результат всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Она представляет собой общую сумму прибыли по всем видам производственной и непроизводственной деятельности, включая сальдо внереализационных доходов и расходов. Прибыль от продажи (реализации) товаров, продукции (работ, услуг) – разность между выручкой от продажи (реализации) товаров, продукции (работ, услуг) за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей и их полной себестоимостью. Факторы роста прибыли: увеличение объема производства, снижение себестоимости, изменение структуры продукции.

*Рентабельность* характеризует прибыльность (убыточность) производственно-хозяйственной деятельности за определенный период времени. Различают рентабельность производства и рентабельность продукции. Рентабельность производства (общая) – отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств. Рентабельность продукции – отношение прибыли от продажи (реализации) товаров, продукции (работ, услуг) к их полной себестоимости.

*Цена* – денежное выражение стоимости товара. В условиях рынка уровень цены устанавливается на основе спроса и предложения. Цена выступает как инструмент управления производством.

Проявление вышеназванных категорий, формы и методы решения основной экономической проблемы непосредственно связаны с принятыми системами хозяйствования. В мире сложились две системы хозяйствования: рыночная и централизованно-плановая.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Сформулируйте основную экономическую проблему.
2. Назовите основные факторы производства и охарактеризуйте их.
3. Поясните, в чем состоит цель выбора: какие и в каком количестве товары и услуги производить и как их распределять? Приведите пример.
4. Поясните экономически, что понимается под ценой выбора.
5. Назовите родоначальников экономической науки и поясните, через какие стадии своего развития она прошла.
6. Какие вопросы рассматриваются на уровне макроэкономики?
7. Какие вопросы рассматриваются на уровне микроэкономики?
8. Назовите экономические категории в разрезе макроэкономики.
9. Назовите экономические категории в разрезе микроэкономики.

## Глава 2. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

### 2.1. Этапы становления современной российской экономики

О необходимости перехода российской экономики к рыночным отношениям начали говорить еще в 1970-е гг., когда обнаружилось снижение темпов экономического роста с последующим острейшим товарным дефицитом. Преобразования были начаты Н. С. Хрущевым («хрущевская оттепель») с либерализации и ограниченной демократизации общественного строя. Эти начинания были затем продолжены Л. И. Брежневым и Ю. В. Андроповым и приняли более конкретные очертания в «горбачевский период». Однако экономическая система в целом при этом не подвергалась принципиальным изменениям, социалистическая ориентация сохранялась.

*Первый этап* преобразований – первая после нэпа советская экономическая реформа, начатая по инициативе харьковского экономиста профессора Б. Г. Либермана и поддержанная председателем Совета министров СССР А. Н. Косыгиным, ведет отсчет с 1965 г. Основная ее цель состояла в том, чтобы за счет изменений в системе показателей планирования и оценки результатов хозяйственной деятельности стимулировать рост прибыльности, рентабельности производства. Показатель прибыли, который раньше считался присущим только капиталистической системе, стал важнее показателя себестоимости.

Затем был сделан *второй шаг (второй этап)* в сторону рыночной экономики (конец 70-х гг. XX в.): в число объемных показателей включена реализованная продукция, а образуемые из прибыли фонды экономического стимулирования поставлены в зависимость от достигнутой нормы рентабельности, а не процента выполнения плана, как это было раньше.

Проводимые мероприятия в первые два года привели к некоторому оживлению производства. Но оно носило временный характер, так как реформа не затронула формы собственности, планирование и управление, финансовую систему, систему ценообразования и т. д. Вместе с тем реформа при всех ее недостатках открыла путь новым подходам, рыночным методам хозяйствования.

В 1987 г. были начаты новые преобразования советской экономики, характеризующие *третий этап* реформирования, которые, по замыслу их авторов, должны были вывести страну из состояния застоя, обеспечить прорыв к товарно-денежным отношениям за счет отказа от административных методов руководства и планирования, перехода к капиталистическим формам хозяйствования. Закреплялось право предприятий самостоятельно разрабатывать и утверждать свои планы, заключать договоры, осуществлять самоуправление. В законе «О государственном предприятии» подчеркивалось, что государство не отвечает по обязательствам предприятия; предприятие не отвечает по обязательствам государства, а также других предприятий, организаций, учреждений. Предприятия ориентировались на осуществление стратегии четырех «С»: самокупаемость, самофинансирование, самоуправление, самообеспечение. Стал даже употребляться термин «планово-рыночная экономика». Получили право на жизнь бригадный подряд в строительстве, индивидуальная предпринимательская деятельность и различного рода производственно-торговые кооперативы, аренда государственных предприятий с правом их последующего выкупа. Предусматривалось многообразие форм собственности, их равноправие и соревнование.

Однако и на этот раз решения об изменении форм управления и планирования не были подкреплены организационными стимулами. Проводимые преобразования в значительной степени носили декларативный характер и не могли существенно изменить картину советской экономики в целом, преодолеть многочисленные препятствия и барьеры на пути к рынку.

Как известно, в тот период рассматривались три варианта дальнейшего реформирования советской экономики:

- 1) эволюционный (умеренное, медленное, неглубокое реформирование);
- 2) радикальный (коренные, резкие перемены методом «шоковой терапии»);
- 3) радикально-умеренный (сочетание первых двух вариантов).

Государственная комиссия, возглавляемая академиком Л. И. Абалкиным, ставшим к тому времени заместителем премьер-министра, предпочтение отдавала третьему варианту. Осуществить его намечалось в два этапа: 1) 1989–1991 гг. – создание механизма переходного периода и запуск его в действие в 1992 г.; 2) 1993–1995 гг. – завершение реформы.

Однако экономическое положение страны оставалось настолько тяжелым, что в поисках более радикального выхода из кризисной ситуации правительство решилось пойти на весьма непопулярные меры – повышение розничных цен на потребительские товары с целью ослабления их глобального дефицита. Но время показало, что эти радикальные меры не принесли желаемых результатов. Дефицит государственного бюджета превратился в тотальный и затяжной. Именно в это время и появилась программа Г. А. Явлинского «500 дней», а также программа рабочей группы под названием «Переход к рынку». После обсуждения этих двух программ возник третий вариант реформирования российской экономики, автором которого был тогда еще малоизвестный Е. Т. Гайдар. Данный вариант называли по-разному: то «шоковой терапией», то «монетарной моделью». Именно он и лег в основу реформирования. С 1992 г. начался *четвертый этап* реформ с активного выбора основных ориентиров, магистральных направлений движения к рынку. Они сводились к либерализации цен, разгосударствлению экономики и приватизации государственной собственности, децентрализации управления, отказу от директивного централизованного планирования и переходу к государственному регулированию экономики, созданию двухуровневой банковской системы, конверсии военного производства и т. д.

Преобразования начались в условиях продолжающегося жесточайшего кризиса при углубляющемся экономическом спаде и снижении жизненного уровня населения. Поэтому рассчитывать на глубокие социально-экономические изменения в стране в короткие сроки было бы по меньшей мере нереально. К тому же в процессе преобразований допускались ошибки и просчеты, поспешность и непродуманность.

В целом за годы реформ не удалось преодолеть монополизма и нежелания предпринимателей добросовестно конкурировать на рынке. Проведенную приватизацию в ее ваучерном варианте никак нельзя признать удачной. Многие предприятия прекратили свое существование, уцелевшие оказались на грани банкротства. Быстрыми темпами начала набирать силу теневая экономика (криминальная и полукриминальная). В сфере экономики, по данным за 2006 г., было выявлено 315,8 тыс. преступлений, из них 49,9 тыс. – в крупном и особо крупном размере<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Манько А. А. Модернизация организационных структур управления в постиндустриальном обществе. Минск, 2010. С. 307.

Экономика – это не только наука цифр и числовых показателей, определяемых с той или иной степенью точности, но и наука суждений, прогнозов, умозаключений, которых никакими числами не измерить. Вместе с тем нельзя делать общих выводов и умозаключений из частных наблюдений. Кардинальный выход надо искать в подъеме экономики страны, в увеличении валового национального продукта, в росте производительности труда и на этой основе в росте национального дохода, основного богатства страны.

По своим глубинным тенденциям годы реформ по сути стали годами попятного движения в экономике. Расчет на то, что рынок сам все отрегулирует, не оправдался. В действительности возник не рынок, а «квазирыночные пузыри», закупорившие хозяйственный оборот. Так, за период с 1990 г. по 2012 г. численность крупного рогатого скота сократилась в 2,8 раза, коров – в 2,3 раза, свиней – в 2,0 раза, овец и коз – в 2,4 раза<sup>1</sup>. До начала реформы, чтобы купить трактор у государства, нужно было продать 10 голов крупного рогатого скота, а сейчас для приобретения трактора нужно реализовать целое стадо – 180 голов. Комплексная, научно обоснованная программа перехода к рынку и рыночным отношениям не была представлена. Как отмечалось выше, без изменения форм собственности невозможно проложить путь к рыночной экономике и рыночным отношениям.

К настоящему времени большинство государственных предприятий в России уже приватизировано, но этот процесс еще не завершен. Способом приватизации характеризуется механизм смены собственника. Приватизация осуществляется тремя способами.

Первый способ заключается в том, что право собственности на имущество приватизируемых предприятий предоставляется всем российским гражданам. По этому способу приватизация осуществлялась следующим образом: подсчитали стоимость приватизируемых объектов в ценах 1991 г. и определили, что на каждого россиянина приходится 10 тыс. р.; на эту сумму и выдали каждому жителю России, включая новорожденных, приватизационный чек, или так называемый ваучер.

Второй способ – это передача собственности на имущество государственных предприятий трудовым коллективам, включая пенсионеров.

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник, 2013: стат. сб. / Федерал. служба гос. статистики. М., 2013. С. 396.

Третий, более простой способ приватизации предусматривает продажу имущества предприятий тому, кто обладает для этого необходимыми средствами. Подобная практика может быть аукционной, конкурсной (открытой или закрытой на определенных условиях), а также может осуществляться в виде аренды с последующим выкупом. Иностранным гражданам тоже предоставлено право покупать акции. При этом способе приватизации нет никакой гарантии, что имущество приватизируемого предприятия не окажется в руках, например, зарубежных предпринимателей.

Таким образом, в современной России в результате разгосударствления и приватизации производства сложилась многоукладная экономика, представляющая собой единство взаимосвязанных и конкурирующих в соревновании за потребителя различных форм собственности.

Однако разгосударствление не означает полного устранения государства от прямого и косвенного вмешательства в экономику.

Во-первых, существует значительная часть государственной собственности, имеющей ключевое значение для функционирования всей экономики, требующей значительных денежных средств, в таких областях, как информатика, космическая связь, атомная энергетика, железнодорожный и воздушный транспорт, металлургические и добывающие отрасли промышленности, а также отдельные предприятия, нужные обществу, но нуждающиеся в государственной поддержке, дотациях. На предприятия государственного сектора приходится до 20 % валового внутреннего продукта России.

Во-вторых, государство сохраняет за собой право регулирования экономики с помощью законодательных актов, инвестиций, налоговой системы.

Системное решение поставленных на современном этапе развития страны задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к *инновационному социально ориентированному типу развития*. Это позволит резко расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании, сфере высоких технологий и на этой основе задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния.

Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности. Ис-

точником высоких доходов становится не только возможность получения ренты от использования природных ресурсов, обусловленной высокой мировой конъюнктурой, но и разработка новых технологий и внедрение социальных инноваций. Это позволит России выдержать конкуренцию как с дешевой рабочей силой экономик Китая и Индии, так и с высококачественной и инновационной продукцией развитых стран Европы, Азии и США.

В основу инновационного социально ориентированного типа экономического развития Российской Федерации заложены:

1) модернизация традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), опережающее увеличение объема продукции отраслей высоких переделов, которые вплоть до 2020 г. остаются ведущими секторами производства валового внутреннего продукта (ВВП);

2) превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, в 3–5 раз и снижение энергоемкости в среднем в 1,6–1,8 раза. Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50 % (в 2012 г. она составляла 9,9 %), а доля инновационной продукции в объеме выпуска – до 25–35 % (в 2012 г. – 7,8 %) <sup>1</sup>;

3) формирование новой экономики – экономики знаний и высоких технологий, которая становится одним из ведущих секторов национальной экономики, сопоставимым к 2020 г. по своему вкладу в ВВП с нефтегазовым и сырьевым секторами. Под экономикой знаний и высоких технологий понимаются сферы профессионального образования, высокотехнологичной медицинской помощи, науки и опытно-конструкторских разработок, связи и телекоммуникаций, наукоемкие подотрасли химии и машиностроения.

Доля экономики знаний и высокотехнологичного сектора в ВВП должна составлять не менее 17–20 % (в 2007 г. – 10–11 %). Внутренние затраты на исследования и разработки в 2020 г. должны подняться до 2,5–3 % ВВП (в 2012 г. – 1,12 %) при кардинальном повышении результативности фундаментальных и прикладных исследований и разработок <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Россия в цифрах, 2014: краткий стат. сб. / Федерал. служба гос. статистики. М., 2014. С. 381, 386.

<sup>2</sup> Там же. С. 371.

Расходы на образование за счет государственных и частных источников в 2020 г. составят 6,5 – 7 % ВВП (в 2007 г. – 4,8 %), на здравоохранение – 6,7–7 % ВВП (в 2007 г. – 4,2 %), что обеспечит опережающее развитие человеческого потенциала. С учетом различий в паритете покупательной способности рубля и валют других стран доли расходов на образование и здравоохранение в ВВП составят около 13–14 %, что сопоставимо с показателями передовых зарубежных стран.

## **2.2. Понятие рынка и его развитие.**

### **Типы рыночных структур**

Появление рыночной системы хозяйствования представляет собой длительный исторический процесс развития общества, органически связанный с развитием и углублением общественного разделения труда и хозяйственной обособленностью производителей. А. Смит (ему принадлежит термин «разделение труда») отмечал, что разделение приводит к величайшему прогрессу в развитии производительных сил. На ранней стадии развития общества существовало естественное разделение труда – по полу и возрасту. С усложнением орудий производства труд стал качественно дифференцироваться и определенные его виды обособлялись друг от друга, что приводило к росту производительности труда. В рамках первобытнообщинного строя произошло первое крупное общественное разделение труда (отделение скотоводства от земледелия), создавшее условия для регулярного обмена между племенами. Отделение ремесла от земледелия (второе общественное разделение труда) означало зарождение товарного производства.

Обмен продуктами труда как товарами происходил не только между общинами, но и внутри них. Но это товарное производство в основном носило натуральный характер по формуле «Т – Т». Эволюция форм стоимости как эквивалента при обмене, выразившаяся в появлении денег, и дальнейшее развитие разделения труда (третье крупное общественное разделение труда – обособление торговли от производства) превращают обмен товаров в регулярный и необходимый общественный процесс. Возникает товарное производство специально для продажи. Происходит переход от простого обмена товара на товар по формуле «Т – Т» к обмену товаров посредством денег по формуле «Т – Д – Т».

В условиях рыночных отношений каждый субъект (индивидуум, фирма, предприятие) производит продукты (услуги) для других и сам получает от других необходимые для жизни предметы. Каждый субъект поставлен в положение обособленного производителя и испытывает на себе ограниченность ресурсов. Для многих стран товарная форма производства становится господствующей и всеобщей. Продажа и покупка товаров осуществляются на рынке. С точки зрения территориальных границ рынка и его масштабов различают внутренний (национальный) и мировой (внешний) рынки. Своего апогея становление рыночных отношений достигло с развитием машинной индустрии, что привело к еще большему общественному разделению труда, выразившемуся не только в появлении и формировании новых отраслей производства, но и в возрастании значения международного рынка.

При рыночной системе функционирования все имеет цену – каждый товар и каждая услуга, т. е. все продается и покупается за определенную стоимость. Все виды рабочей силы (физическая и умственная) имеют свою стоимость в форме заработной платы или дохода. Тысячи товаров и услуг производятся миллионами людей, десятками тысяч компаний, заводов без какого-либо централизованного управления или плана. Нет хаоса, а есть определенный экономический порядок. Возьмем, к примеру, Нью-Йорк с его 16-миллионным населением, который связан с 50 штатами страны и со многими странами мира. Никто не задумывается о том, почему город никогда не испытывает трудностей в снабжении: все всегда делается вовремя, все есть и всегда свежее, транспорт подается в нужное время и т. п. Что же лежит в основе этого порядка? Образное объяснение этого явления дает американский экономист П. Хейне: «Тысячи людей утром едут на работу, используя личный и общественный транспорт. И никто ни с кем не согласовывает свои маршруты, водительское мастерство различно, различно отношение и к риску, и к правилам вежливости. К личному и пассажирскому транспорту следует добавить грузовой. И все эти транспортные средства не одинаковы по размерам и по форме. И вот вместо хаоса мы имеем дело с хорошо скоординированным потоком – все транспортные средства движутся. Почему? Движение осуществляется благодаря сотрудничеству водителей. Оно вызывается необходимостью двигаться. Каждый водитель видит свое местоположение, скорость транспортных средств в его окружении и каждый раз стремится занять высвобождающееся пространство»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Хейне П. Указ. соч. С. 20.

Таким же образом функционирует и механизм общественной координации, действующий стихийно. Этот механизм настолько мощный, что правительственные решения, идущие с ним вразрез, как правило, сводятся на нет. Этот механизм открыл и подробно описал А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», изданной в 1776 г. Суть его состоит в том, что люди, действуя в своих собственных интересах, создают возможности выбора для других (как в транспортном потоке освобождается свободное место). В данном случае общественная координация выступает как процесс непрерывного взаимного приспособления людей к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате их взаимодействия.

Таким образом, осуществляется стихийное приспособление структуры производства товаров и услуг (что и сколько производить?) к объему и структуре общественных потребностей. На рынке происходит окончательное признание общественного характера затрат труда отдельных товаропроизводителей, обнаруживается общественная стоимость товара (рыночная стоимость) на основе признания общественно необходимых затрат труда на его производство.

*Рынок – это процесс взаимодействия продавцов и покупателей по продаже и покупке товаров на основе определения их цен и количества (спроса и предложения). Он представляет собой инструмент стихийного распределения экономических ресурсов – рабочей силы и средств производства – между различными сферами их применения, в конечном итоге осуществляемого в соответствии с волей потребителя.*

Общественное воспроизводство в условиях рыночных отношений обслуживается системой рынков, а именно рынками товаров и услуг, рабочей силы, капиталов, золота и ссудного капитала<sup>1</sup>.

По своему функциональному назначению рынки товаров делятся, прежде всего, на рынки средств производства и рынки предметов

---

<sup>1</sup> В качестве продавцов на рынке ссудного капитала выступают коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, инвестиционные компании и др., а в качестве покупателей – компании, отдельные лица и др. Этот рынок делится на рынок краткосрочного кредита (капитала) – денежный рынок, где продаются коммерческие и казначейские векселя, и рынок долгосрочного кредита. Последний подразделяется на рынок долгосрочного капитала (займы сроком от 20 до 100 лет) и рынок фиктивного капитала, где продаются и покупаются акции и облигации центральных и местных органов управления. Рынок ссудного капитала приобрел особое значение в период ускорения темпов научно-технического прогресса, внедрение результатов которого требует привлечения больших денежных средств. Путем регулирования учетной ставки государство регулирует спрос на ссудный капитал и его предложение.

потребления. По размерам рынки очень разнообразны. Для некоторых товаров, таких как зубная паста, подавляющая часть жителей планеты являются членами рынка, для других товаров, подобных картинам Пикассо, членами рынка являются несколько дилеров, коллекционеры и музеи. Рынки различаются между собой также по степени доминирования на них крупных продавцов и покупателей. Так, в США в течение длительного времени самым крупным продавцом на рынке алюминия была компания «Aluminium Corporation of America». А, например, рынок сельскохозяйственной продукции характеризуется огромным количеством продавцов и покупателей.

В силу специфики производимых товаров (сложность и длительность изготовления, послепродажного монтажа, обслуживания и др.), а также удаленности продавцов и покупателей друг от друга, вследствие чего возможна задержка в оплате отправленных товаров, каждый рынок имеет соответствующую его специфике инфраструктуру. Это находит свое выражение в наличии большого количества брокеров, товарных и фондовых бирж, банков, транспортных, страховых, юридических организаций и др.

Главенствующим в рыночных отношениях является покупатель, его потребности определяют структуру и объем производства. Власть покупателя определяется его текущим доходом (заработная плата, пенсия, различные выплаты, проценты и т. д.), величиной накопленного богатства и возможностью получения кредита. Производитель также не второстепенное лицо. Он, желая завладеть покупателем, стремится не только удовлетворить его насущные потребности, но и создать условия для развития новых потребностей.

Таким образом, рыночные отношения есть форма экономической организации функционирования общества, при которой продавцы и покупатели взаимодействуют и вступают в связи друг с другом на рынке стихийно. Всякое функционирование системы, как известно, предполагает наличие соответствующего механизма, т. е. организации.

Каждому комплексу мероприятий по реализации задач формирования рыночных отношений соответствует определенный *тип рыночных структур*. Так, рынок чистой монополии характеризуется отсутствием конкуренции: здесь есть только один производитель. Закон спроса не действует. При олигополистическом типе рынка несколько фирм контролируют рынок определенного товара или

услуги. В условиях монополистической (несовершенной) конкуренции много продавцов (поставщиков) поставляют на рынок много схожих товаров (услуг), отличающихся друг от друга отдельными характеристиками. Одним из характерных свойств рынка совершенной конкуренции является то, что все участники располагают полной информацией о конъюнктуре рынка.

Характерные черты четырех основных типов рынка представлены в табл. 2.1<sup>1</sup>.

Таблица 2.1

Характеристики основных типов рынка

| Характерные признаки, определяющие рынок | Типы рынка                            |  |  |  |
|--|---------------------------------------|--|--|--|
|  | Чистая (совершенная) конкуренция      | Монополистическая конкуренция              | Олигополия   | Чистая монополия   |
| Количество фирм                          | Очень много                           | Много                                      | Несколько  | Одна   |
| Тип продукта (услуги)                    | Стандартизированный                   | Дифференцированный                         | Стандартизированный  | Уникальный, нет близких заменителей  |
| Контроль над ценами                      | Отсутствует                           | В довольно узких рамках                    | Ограничен взаимной зависимостью. Значителен при тайном сговоре | Значительный   |
| Условия вступления в отрасль             | Очень легкие, препятствия отсутствуют | Сравнительно легкие                        | Имеются существенные препятствия                               | Вступление заблокировано   |
| Неценовая конкуренция                    | Отсутствует                           | Имеет место значительный акцент на рекламу | Очень типична  | Преимущественно используется реклама связи фирмы с общественными организациями |

<sup>1</sup> Минаева Н. В. Экономика и предпринимательство: лекции, деловые игры и упражнения. М., 1994. С. 171.

В структуре современной экономики рынки совершенной конкуренции отсутствуют. Большинство рынков в ней представлено рынками несовершенной конкуренции. Рынок несовершенной конкуренции полнее удовлетворяет запросы потребителей благодаря дифференциации товаров и цен. *Товарная дифференциация* (целенаправленный выпуск взаимозаменяемых товаров, максимально учитывающих малейшие предпочтения покупателей) позволяет фирме найти или самой сформировать *свою группу потребителей*. Это значит, что единый рынок совершенной конкуренции распадается при товарной дифференциации на бесчисленное множество сегментов, образуя рынок несовершенной конкуренции. В пределах сегментов отдельные фирмы занимают уже неравное положение, а дифференциация товара препятствует установлению равновесной цены. Рынок несовершенной конкуренции характерен для производства и реализации преимущественно товаров потребительского назначения. В экономической теории рынок несовершенной конкуренции получил и другое название – «рынок монополистической конкуренции».

### **2.3. Механизм функционирования рынка. Основные принципы рыночных отношений**

*Спрос и предложение.* Основой рыночного механизма являются стихийный спрос и предложение, а главными элементами – цена, прибыль, покупательная способность, конкуренция и решения по выбору товаров и услуг. Величина спроса, отражающая уровень общественных потребностей, ограничена размерами доходов покупателей, т. е. их покупательной способностью. Предложение характеризует динамику и масштаб общественного производства и представляет собой совокупность товаров и услуг, поступающих на рынки для реализации.

Спрос и предложение проявляются и взаимодействуют на рынке через движение цен. Продавец, производя товары, выходит с ними на рынок, не зная своего покупателя, он его ищет. Покупатель в свою очередь ищет необходимый ему товар или услуги в количестве, определяемом его доходом и потребностью. Поскольку доходы ограничены, а желаний много, то потребитель, рассматривая множество предложений со стороны продавцов, отдает предпочтение тому продавцу, у которого при прочих равных условиях (в части качества товара, сроков его поставки и т. п.) цена будет меньше.

Цена ставится в прямую зависимость от соотношения объема предложения и спроса. Поясним это на примерах. Допустим, на рынке увеличивается спрос на пшеницу. В этом случае продавцы в условиях стабильного ее производства немедленно поднимут на нее цену. В свою очередь повышение цены стимулирует увеличение производства пшеницы, что означает рост предложения на рынке, который в итоге приведет к насыщению рынка пшеницей, а следовательно, произойдет снижение цены. И это будет происходить до тех пор, пока не установится баланс между предложением и спросом.

Рассмотрим другой пример. Предположим, на рынке в наличии имеется большее количество чая, чем его покупают по установленной цене. В этом случае продавцы будут стремиться избавиться от запасов чая и начнут его продавать по сниженным ценам. Это приведет к увеличению покупок чая. Но поскольку объем производства чая не изменен, то через некоторое время спрос и предложение сбалансируются.

Подобная ситуация имеет место и на рынке средств производства. Таким образом, цена побуждает или ограничивает рост производства и потребления. Цена должна быть на таком уровне, чтобы производители охотно выпускали продукты (услуги) для продажи, а потребители охотно покупали их. Подробно вопрос ценообразования рассмотрен в гл. 12.

В условиях обособленности производителей происходит стихийное саморегулирование спроса и предложения. Суть его состоит в том, что производители, выходя на рынок со своими товарами самостоятельно (в условиях спроса, ограниченного доходами покупателя), вступают в конкуренцию друг с другом, что побуждает их снижать цены на товары и услуги до уровня, при котором потребитель охотно купал бы их продукцию.

**Конкуренция.** Конкуренция за рынки сбыта, за покупателя происходит в самых различных формах. Она выражается в создании покупателю более благоприятных условий для приобретения товаров, производимых фирмой, чем у других компаний. Такими условиями являются цена, сроки поставки, условия платежа, послепродажное обслуживание и др. Основным условием эффективности конкуренции является достаточное количество продавцов и покупателей. По западным оценкам, число производителей однородной продукции должно колебаться в пределах 8–15, в противном случае рынок считается мо-

нополизованным. Конкуренция в условиях выхода на рынок множества фирм, компаний и предприятий является основным фактором, вынуждающим предпринимателя, компанию постоянно искать пути повышения эффективности производства. Чтобы расти, выживать, надо постоянно предлагать новые товары, снижать издержки производства. Дело в том, что каждый производитель выходит со своим товаром на рынок, имея определенные затраты на его производство. На рынке в соответствии со спросом и предложением устанавливается цена товара, выражающая общественно необходимые затраты труда. Из этого следует, что, чем меньше издержки производства индивидуального производителя по данному товару по сравнению с общественными, тем большую прибыль он получает, а следовательно, тем большую возможность имеет в плане завоевания рынка. В этих условиях каждый товаропроизводитель стремится снизить издержки производства для того, чтобы выжить. Этому он достигает с помощью внедрения новейших технологий и техники в производство товаров.

Конкуренция осуществляется в двух формах (внутриотраслевая и межотраслевая). *Внутриотраслевая конкуренция* в основном сводится к сбиванию цен с целью вытеснения соперника. *Межотраслевая конкуренция* осуществляется за наиболее прибыльные сферы приложения капитала. В результате межотраслевой конкуренции происходит перелив капитала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли. Это в конечном итоге ведет к образованию средней нормы прибыли, одинаковой для всех отраслей производства.

В условиях свободного предпринимательства власть и капитал принадлежат одному собственнику: он единолично принимает решения на основе собственного опыта, интуиции. Предприниматель приспосабливается к воздействию рыночных сил, которые он не в состоянии контролировать. В данном случае рынок представляет собой инструмент стихийного распределения экономических факторов производства – рабочей силы и капитала – между различными сферами их применения. На нем происходит оценка и оплата этих ресурсов: их оценка соответствует степени решения производственных задач, в которых они участвуют. Доходы фирмы не могут в течение длительного времени превышать уровень, необходимый для компенсации усилий и вложенного предпринимателем капитала. Это обуславливается появ-

лением новых фирм и конкуренцией с их стороны, поэтому для того, чтобы выжить, вырваться вперед, сохранить преимущество каждая фирма должна постоянно изыскивать что-то новое, предлагать покупателю новые товары и услуги.

Стремление к получению лучших условий для сбыта своей продукции предполагает систематическое осуществление инноваций в производство на основе использования новой техники и технологии<sup>1</sup>, что, в свою очередь, является исходным моментом, оказывающим воздействие на все стороны развития предприятий. Совершенствование техники и технологии влияет не только на способ изготовления продукции, но и на процессы концентрации производства, его организацию. Дело в том, что технология предполагает наличие совместных знаний многих специалистов, а следовательно, вызывает и определенную их организацию.

Кроме того, известно, что для осуществления производства необходимы оборудование, инструменты, вычислительная техника и др., т. е. все вещественные вложения технологии. Для каждого уровня развития и применения технологии существует оптимальный размер производства, при котором наиболее рационально с экономической точки зрения сочетаются необходимые специалисты, соответствующая организация<sup>2</sup> и нужный объем капиталовложений. И чем сложнее с технической точки зрения изготовление продукта, тем больше требуется первоначального капитала. Для большинства нововведений необходимо, чтобы имелся достаточный капитал на период разработки и освоения, а это становится не по силам отдельным собственникам капитала, средств производства и в конечном итоге вызывает к жизни новые формы организации хозяйственной деятельности – корпорации, которые в значительной степени монополизируют производство и сбыт товаров.

Появление монополий существенно меняет характер конкуренции, она приобретает несколько иную окраску: имеют место система

---

<sup>1</sup> Технология – применение научных систематизированных знаний к решению практических задач.

<sup>2</sup> Организация – комплекс мер, направленных на замену усилий и знаний одного человека более специализированными усилиями и знаниями нескольких или многих людей. Организация исключается там, где работа имеет нестандартный характер: в этом случае невозможно применение какой-либо сложной технологии, первостепенное значение имеют умения, изобретательность и усилия отдельного человека. Нет необходимости в организации и там, где платят за персональное обслуживание, не требует организации искусство (работа художника, писателя и т. д.).

тайных скидок и уступок по сравнению с объявленными ценами, общие и частичные распродажи товаров по сниженным ценам, сговор и т. д.

В результате возникновения монополий рынки автомобилей, стали, химических товаров, алюминия и других ценных цветных металлов, электробытовых приборов, вычислительной техники, большинства пищевых продуктов промышленного изготовления, мыла, табака и др. поделены не между множеством мелких производителей, каждый из которых не может оказывать влияние на величину цены, а между небольшим количеством производителей, оказывающих значительное влияние на уровень цен и на объем производства и спроса. В ряде случаев рынки поделены между двумя – четырьмя очень крупными производителями. Так, например, США на долю четырех самых больших компаний приходится свыше 90 % продаж автомобилей на внутреннем рынке, 72 % продаж фотографического оборудования, 59 % продаж мыла и т. д.

При этом изменяется сам характер развития организации. Располагая огромными материальными и людскими ресурсами, монополия уже не может просто следовать за рынком, как это имеет место в условиях свободного предпринимательства. Она стремится влиять на характер складывающегося спроса и предложения на рынке, прогнозировать его развитие. Это приводит к необходимости планирования хозяйственной деятельности внутри корпорации. Экономическое развитие корпорации происходит на основе развитой системы планирования, которая охватывает все стороны ее хозяйственного и производственного развития. Это позволяет ей организовать производство в соответствии с требованиями рынка и тем самым получить возможность влиять на ценообразование на рынке. Так, например, около 100 самых крупных компаний контролируют почти 50 % промышленных активов США.

В США существует несколько видов корпораций:

- частные корпорации, такие как «Ford Motors Company» (организуются и управляются частными инвесторами);
- общественные корпорации, такие как FDIC и FSLIC (организуются и управляются с помощью правительства);
- смешанные корпорации, такие как «Amtrak» (организуются и управляются с участием правительства и частных инвесторов).

Чем крупнее фирма, тем больше ее влияние на установление цен и издержек производства. Она также становится менее зависима от внешнего вмешательства. На мелком предприятии с несложным производством власть исходит от собственника капитала на средства производства. В крупной высокоорганизованной фирме власть переходит к самой организации – к техноструктуре<sup>1</sup> корпорации, члены которой не являются собственниками ее финансовых и материальных ресурсов. Примерами являются «General Motors», «General Electric», «Unilever», IBM. Здесь власть акционеров практически равна нулю.

Вознаграждение членов техноструктуры напрямую зависит от их профессионализма, а не от рынка, как это имеет место в условиях свободного предпринимательства. Отсюда большая дифференциация в оплате труда. Это, конечно, является мощным стимулом для высокопроизводительного труда.

### ***Принципы формирования и развития рыночных отношений.***

Рынок – это система многообразных экономических отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена. Она направлена на оздоровление экономики и основана на определенных принципах, главным из которых является принцип свободы экономической деятельности. Обратимся к рассмотрению наиболее значимых принципов.

1. *Принцип свободы выбора* (экономической, хозяйственной, предпринимательской деятельности, профессионального выбора для каждого желающего работать, потребительского выбора для каждого покупателя в пределах его финансовых возможностей) в рамках соблюдения законности. Стимулом экономической, хозяйственной, предпринимательской деятельности и рыночного выбора выступает экономический интерес. Предприниматели заинтересованы в максимизации прибыли (или минимизации издержек производства), владельцы факторов производства – в получении высокого дохода от их использования в сфере бизнеса, а потребители – в оптимизации выгоды при покупке необходимых им товаров и услуг. Свобода предпринимательства, свобода выбора и личный интерес формируют отношения состязательности, конкуренции между участниками рыночного обмена. Эти

---

<sup>1</sup> Техноструктура – совокупность ученых, инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе, экспертов, администраторов.

отношения реализуются через систему рыночных цен, которая отражает предпочтения потребителей и заставляет предпринимателей и владельцев производственных ресурсов приспосабливаться к ним.

*2. Принцип конкуренции.* Без конкуренции рыночный механизм не работает. Между отдельными предприятиями должна быть конкуренция. Она необходима во избежание монополизации и захвата рынка. Конкуренция – одно из самых эффективных и действенных средств возбуждения деловой активности, использования достижений научно-технического прогресса, повышения качества продукции (работ, услуг), удовлетворения меняющихся запросов потребителей.

В конкурентной экономике у потребителя есть право выбора, и посредством своего выбора он осуществляет контроль над производителем продукции (работ, услуг), определяет качество, диктует фактический уровень издержек.

Еще один важный момент, связанный с ролью конкуренции в сбалансированной рыночной экономике, касается психологической мотивации. Когда осуществляется переход к так называемым экономическим методам управления, к предоставлению самостоятельности, с точки зрения общественной психологии экономические стимулы рассматриваются как положительные (появятся дополнительная прибыль, собственные фонды, ускорится обновление производства и т. п.). В рыночной же экономике самым эффективным является негативный стимул. Так, угроза потерять работу, долю рынка действует гораздо эффективнее, нежели положительный стимул.

*3. Принцип сегментирования рынка.* Сегментирование, являющееся обязательным исходным пунктом в изучении рынка, представляет собой разделение его на четкие группы покупателей (потребителей), для которых могут потребоваться отдельные товары (услуги) или специфические комплексы маркетинга, а также выделение частей (сегментов) рынка, являющихся сферой деятельности фирм-конкурентов. Сегментирование рынка товаров (услуг) может осуществляться применительно к территориям (город, село, район), может происходить с учетом возрастных, социальных характеристик покупателей, их доходов (выше среднего уровня, средний уровень, уровень прожиточного минимума, ниже уровня прожиточного минимума). Сегментирование рынка можно проводить и непосредственно по содержанию товара (услуги). Например, выделяются две большие группы услуг – жи-

лищные и коммунальные. И внутри каждой из этих групп определяются свои сегменты. Сегментирование может осуществляться также по принципу определения доли той или иной группы производителей товаров (услуг), т. е. в зависимости от формы собственности.

4. *Принцип адресности* в предоставлении льгот и субсидий малоимущим слоям населения. На практике необходимо реализовать переход от дотаций производителей товаров (услуг) к адресной социальной защите низкодоходных категорий населения при оплате товаров (услуг) и обеспечить дополнительное поступление финансовых средств за потребленные товары (услуги) за счет высокодоходных категорий населения.

5. *Принцип обязательной платности и бесплатности*, актуальный для рынка производителя. Так, рынок жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) молодой, имеет непродолжительную историю существования. Несмотря на то что эти услуги в дореформенный период были платными, они не выступали как товар в обычном понимании этого слова. Реальная стоимость услуги, по существу, не принималась во внимание, и все затраты предприятий по оказанию услуг компенсировались в основном из бюджетных средств. Не функционировал механизм взаимодействия спроса и предложения и влияния на них цены. Между тем, говоря о рынке ЖКУ, необходимо учитывать не только объемы услуг в стоимостном выражении в зависимости от спроса и предложения, но и саму динамику предоставления услуг по их отдельным видам. Предложение услуг может различаться как в зависимости от изменения их цены, так и под влиянием размеров инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс.

Ликвидировать сохраняющуюся несправедливость в оплате жилья различными категориями населения в зависимости от их доходов можно за счет обеспечения регулирования платы для всех групп населения. Критерием регулирования служит доля расходов на оплату ЖКУ в совокупном доходе семьи, а для высокодоходных категорий населения – стоимость этих услуг. Также на практике необходимо изменить роль федерального стандарта уровня платежей граждан и рассматривать его как инструмент межбюджетных отношений при расчете трансфертов и их корректировке в зависимости от достигнутых на территории социально-экономических результатов. В данном случае увеличивается значение введения дифференцированного подхода к установле-

нию тарифа на оплату ЖКУ: второго и большего жилья; жилья в зависимости от параметров качества; коммунальных услуг, потребляемых сверх норматива.

6. *Принцип свободного рыночного ценообразования.* На рынке цена формируется в результате торга продавца и покупателя, взаимодействия спроса и предложения. Продавец стремится продать товар подороже, покупатель – купить товар подешевле. В результате достижения баланса этих двух противоположных интересов и устанавливается рыночная цена.

Рыночные цены принято трактовать как свободные, и может показаться, что они способны расти беспредельно, однако мощным регулятором цен выступает конкуренция. В нормально функционирующей экономике цена на свободном рынке не опускается ниже себестоимости и не поднимается выше суммы себестоимости и прибыли, соответствующей среднему нормативу рентабельности.

7. *Принцип договорных (контрактных) отношений.* Этот принцип означает переход от управления по вертикали к управлению по горизонтали, т. е. на основе соглашения между равноправными экономическими субъектами. На контрактные условия переводятся система найма и увольнения работников, оплата их труда, материально-техническое снабжение и кредитование предприятий (организаций). Отношения подчиненности заменяются отношениями партнерства.

Вопросы защиты прав потребителей, в том числе и потребителей ЖКУ, регламентируются Законом РФ «О защите прав потребителей», правилами пользования жилыми помещениями и предоставления коммунальных услуг, действующими в Российской Федерации, и другими законами и нормативными актами.

Закон РФ «О защите прав потребителей» регулирует отношения, вытекающие из договоров, а также предусматривает имущественную ответственность за вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, производственных или иных недостатков товара (работ, услуг); при этом право требовать возмещения вреда, причиненного вследствие недостатков, признается за любым потерпевшим потребителем независимо от того, состоял он в договорных отношениях с исполнителем или нет. Исключение составляют случаи, когда исполнитель может доказать, что вред является следствием непреодолимой силы или нарушения потребителем правил пользования или хранения.

8. *Принцип формирования у разных социально-экономических групп различных стандартов и типов предпочтений.* Так, ранее построенное жилье уже не может удовлетворять потребности населения по своим архитектурно-строительным и конструктивно-планировочным характеристикам, уровню благоустройства, месту расположения и другим параметрам. В результате снижается потребительская и, следовательно, стоимостная оценка жилищного фонда. Отсутствие в жилом строении таких видов благоустройства, как горячее водоснабжение, централизованное отопление, ваннные комнаты, а также коммунальное заселение воспринимаются как серьезные потребительские дефекты, которые не могут не влиять на ценность данного жилья.

9. *Принцип государственного регулирования рынка и рыночных отношений.* Любая рыночная экономика в цивилизованном государстве регулируема. Вопрос может быть поставлен лишь о мерах и способах государственного воздействия на рынок и их законодательном оформлении, т. е. о подготовке подкрепляющих их юридических актов.

В качестве инструментов регулирования рынка выступают государственные (муниципальные) программы, система налогообложения, финансово-кредитная и банковская системы, трудовое законодательство, ценовые ограничения, антимонопольные меры.

Система регулирования должна предусматривать ответственность регулирующего органа за принимаемые решения и его отчетность. Кроме того, необходимо разработать правила обжалования его решений в арбитражном суде.

10. *Принцип приоритета потребителя.* В рыночной экономике ценовой механизм и система конкуренции вызывают соперничество между производителями в борьбе за покупателя (потребителя). Появляется особый вид ответственности перед потребителем, ибо его потеря означает снижение дохода, прибыли, а иногда и банкротство фирмы.

11. *Принцип взаимозаменяемости работ (услуг) как по производству, так и по потреблению.* При определении взаимозаменяемости работ (услуг) как по производству, так и по потреблению следует учитывать возможную необходимость использования экономически нецелесообразных в обычных условиях способов их производства и потребления, а также влияние подобных замен на рынок работ (услуг) других подотраслей. Например, при авариях систем теплоснабжения возможно использование электронагревательных приборов, что, в свою очередь, ведет к резкому росту потребления (спросу) на рынке электроснабжения.

Основные принципы формирования и развития рыночных отношений, организации процесса взаимодействия субъектов рынка согласно неоклассической и неинституциональной экономическим теориям и их краткая характеристика представлены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Основные принципы формирования и развития рыночных отношений и их краткая характеристика

| Принцип                                      | Характеристика   |
|--|--|
| 1  | 2  |
| Свобода выбора                               | Право субъектов рынка по своему усмотрению в пределах возможностей и в рамках соблюдения законности приобретать, использовать и реализовывать ресурсы, самостоятельно организовывать процесс производства, реализации продукта   |
| Конкуренция                                  | Наличие большого числа независимо действующих продавцов и покупателей продукта (работы, услуги)  |
| Сегментирование рынка                        | Разделение рынка на группы покупателей, выделение сегментов рынка, являющихся сферой деятельности фирм-конкурентов   |
| Адресность в предоставлении льгот и субсидий | Адресная защита низкодоходных категорий населения при оплате услуг. Особенности предоставления льгот и субсидий отдельным категориям граждан устанавливаются Правительством РФ, органами власти субъектов РФ и местного самоуправления   |
| Обязательность платности и бесплатности      | Обязанность граждан и организаций своевременно и полностью вносить плату за оказываемые услуги. Изменение размера платы определяется в порядке, установленном Правительством РФ. Отдельным категориям граждан в установленном порядке и на определенных условиях могут предоставляться компенсации расходов на оплату услуг за счет средств соответствующих бюджетов |
| Свободное рыночное ценообразование           | Результат непосредственного взаимодействия платежеспособного спроса и предложения на рынке   |
| Договорные, контрактные отношения            | Отношения по предоставлению товаров (услуг) на основе соглашения между равноправными экономическими субъектами, которые должны предусматривать меры по защите прав потребителей  |

| 1  | 2   |
|--|---|
| Формирование различных стандартов и типов предпочтений | Возможность для потребителей выбирать такие товары (услуги), которые обеспечивают наилучшую комбинацию всех их характеристик при минимальной цене   |
| Государственное регулирование                          | Обеспечение соблюдения участниками рынка действующего законодательства, гарантия соблюдения конституционных прав и свобод   |
| Приоритет потребителя                                  | Ответственность производителей перед потребителем   |
| Взаимозаменяемость работ (услуг)                       | Необходимость использования экономически нецелесообразных в обычных условиях способов производства и потребления товаров (услуг), возможное влияние таких замен на рынок товаров (услуг) других подотраслей |

Сформулированные принципы направлены на упорядочение взаимоотношений, возникающих между субъектами в процессе предоставления товаров (услуг) разным группам потребителей. Данные принципы определяют границы и нормы поведения субъектов хозяйствования. Их ясное видение позволяет выявлять наиболее узкие места вновь формирующихся взаимодействий и судить о степени соответствия тех или иных процессов этим принципам.

#### **2.4. Современная рыночная система хозяйствования, закономерности и особенности ее развития**

Сегодня структура экономики любой страны характеризуется наличием двух форм хозяйствования в условиях рыночных отношений: с одной стороны, крупных корпораций, с другой – множества мелких частных предпринимателей. Так, например, структура экономики США, крупнейшей высокоразвитой страны мира, чрезвычайно пестра. В США 9/10 товаров и услуг производятся частными фирмами, остальные – государственными предприятиями. Существуют фирмы, основанные на организационном партнерстве (ответственности), совместные, кооперативные предприятия, ассоциации и т. д. Всего в стране насчитывается 16 млн фирм. Большинство американских фирм (77,8 %) основано на личной собственности. На долю корпораций приходится 14,5 %, на долю партнерских фирм – 7,7 % компаний. Но совсем другая

картина представляется при распределении доходов: доля корпораций составляет примерно 86,8 %, партнерских фирм – 4,0 %, а фирм, основанных на личной собственности, – только 9,2 %.

Вместе с тем в развитии названных выше двух форм хозяйствования, несмотря на рост значения корпораций, наблюдается усиление конкурентоспособности мелких и средних предприятий. Дело в том, что сегодня в силу насыщенности рынка товарами побеждает не тот, кто предлагает более низкую цену, а скорее тот, кто дает продукт более высокого качества, технического уровня, с лучшим сервисом. А отсюда следует, что возможности получения экономии от масштаба производства (в случае корпораций) резко уменьшились. Кроме того, адаптивность к спросу мелких и средних предприятий значительно больше по сравнению с крупными, где инерционность намного выше. Они быстрее реагируют на изменение требований рынка. Но в то же время мелкие и средние предприятия не имеют достаточных капиталов для реализации научных открытий, которые, как правило, являются дорогостоящими. Поэтому крупные корпорации наряду с повышением своей динамичности вступают в контакты с мелкими и средними предприятиями, субсидируя их инновационную деятельность. Мелкие предприятия стали неотъемлемой частью существования и развития крупных компаний.

Рост экономики становится возможным только при условии создания равных условий для развития двух форм хозяйствования. Иными словами, с одной стороны, необходимо создание условий для развития и поддержания духа предпринимательства, гибкости и адаптивности, которые присущи мелким фирмам, а с другой стороны – соединение этих черт с преимуществами крупного производства.

Решение этих вопросов под силу только государству. Помощь государства необходима для развития экономики. Государство в данном случае рассматривается как рынок для продуктов, как источник средств для поощрения и финансирования процесса создания новых продуктов и технологий, как гарантия защиты от риска, с которым связано экономическое развитие. Оно создает условия для подготовки квалифицированной рабочей силы, для поддержания и развития инфраструктуры (строительство автодорог, аэропортов и др.). Роль эта еще больше усиливается в связи с наличием таких черт, присущих рынку, как инфляция, безработица и нестабильность. Государство через фи-

нансовую политику, регулирование кредита и денежного обращения, а также через систему государственных заказов оказывает влияние на хозяйственную деятельность предприятий и монополий. Так, например, стремление правительства США поддержать мелкие и средние предприятия нашло свое выражение в стабилизации цен на сельскохозяйственные продукты (установлении минимально допустимого уровня цен на основные продукты), поддержке коллективных договоров, принятии законов о минимальной заработной плате, гарантированном минимуме дохода, установлении льготных тарифов и т. д. В США были приняты антитрестовские законы, направленные против сговора отдельных компаний, а также монопольного положения одной компании. Объединение или согласование действий компаний объявляется вне закона, даже если их цель состоит в том, чтобы обеспечить мелким фирмам возможность эффективно работать с крупными корпорациями.

Но вместе с тем это не означает, что государство всегда субсидирует убытки небольших и средних предприятий или покрывает их убытки, как это имеет место в России. Оно создает условия для развития, а не оказывает поддержку убыточным предприятиям. И в то же время на практике правительство больше поддерживает крупные корпорации, особенно те, которые определяют темпы роста экономики в целом. Государственное регулирование необходимо еще и потому, что происходит все большая интернационализация производства. Она несет блага, поскольку участие страны в международном разделении труда позволяет ей более рационально использовать свои природные, трудовые и финансовые ресурсы. Вместе с тем изменение издержек производства товаров, конкурирующего спроса со стороны других стран, валютных курсов и иногда экспортных пошлин вызывает необходимость защиты национальной экономики путем введения государственного регулирования внешней торговли в форме установления различных пошлин и т. д.

Таким образом, современный рынок представляет собой емкое многоплановое понятие. *Характерными признаками рынка* являются наличие обособленных производителей, несущих материальный риск за свою предпринимательскую деятельность, свободное ценообразование, конкуренция, развитая инфраструктура и, наконец, государственное вмешательство с целью создания благоприятных условий для развития экономической системы и социальной защиты населения

и предпринимательства с помощью проведения соответствующей экономической и кредитной политики, налогообложения.

Различное сочетание названных выше признаков дает различные типы рынков. Например, так называемый *свободный рынок* – это рынок с большим числом участников обмена, свободным ценообразованием, развитой конкуренцией. Такой рынок практически неуправляем, но его в чистом виде практически нигде нет. Антиподом свободного рынка является полностью *монополизированный рынок*, для которого характерны доминирование поставщика, высокие цены, необходимость жесткого контроля со стороны государства. Для современной экономики типичен *регулируемый рынок*, где число основных производителей невелико и они способны контролировать друг друга (рынки автомобилей, самолетостроения, электроники и др.). Для такого рынка характерны производство на заказ, наличие у предприятий сильных служб информации о продуктах, производителях, служб прогнозирования и формирования спроса, мощного оптового звена. Все это дополняет широко развитые прямые хозяйственные связи предприятий, способствует их рациональной организации.

Путем стихийного установления соответствия между интересами продавцов и потребителей (предложение и спрос) на каждом из рынков экономическая система решает три задачи, вытекающие из основной экономической проблемы:

1) *какие товары (услуги) и в каком количестве должны производиться*, решает покупатель, определяет его выбор (спрос). Объем приобретений зависит от доходов покупателя. Производители вовлекаются в производство тех товаров и услуг, которые пользуются наибольшим спросом, и уходят с рынка тех товаров, на которые спрос падает. Основанием для производителя, выходить или не выходить на рынок и с какими товарами, является движение цен;

2) *в какой манере и как должны производиться товары*, определяется стремлением производителей получить больше прибыли при равных условиях спроса, т. е. при устоявшейся цене. А это означает, что производитель должен как можно больше снизить свои издержки производства по сравнению с рыночной стоимостью, т. е. получение максимальной прибыли возможно при достижении минимума затрат на производство. Этого можно достичь только при условии постоян-

ного внедрения эффективной технологии и новой техники. Как мы видим, цена в данном случае является стимулом к внедрению новой техники и технологии;

3) *как товары и услуги распределяются*, зависит от спроса и предложения на факторы производства (земля, материальные ресурсы, рабочая сила, капитал).

Для выбора направления действий предприятия (организации) необходимо знание закономерностей и особенностей развития рыночной системы хозяйствования, в которых оно (она) работает.

В философском понимании общественная закономерность – это объективно существующая, повторяющаяся существенная связь явлений общественной жизни или хозяйственных процессов, характеризующая поступательное развитие истории. На практике это означает, что, выходя на рынок с тем или иным товаром, услугой, предприниматель должен понимать и учитывать в своей хозяйственной деятельности закономерности развития рыночной системы хозяйствования. Этими закономерностями являются:

1) *отсутствие дефицита товаров и услуг*. Это обуславливается самой природой рынка. Дело в том, что в основе обмена лежит принцип удовлетворения интересов всех участников производства, при котором каждый за наименьшее количество результатов своего труда стремится получить наибольшее количество результатов труда другого производителя. В данном случае мы имеем дело с формированием цены товара в зависимости от спроса. Следовательно, при дефиците товара у продающего появляется возможность поднять цену, а отсюда и получить высокую прибыль. Большая прибыльность товара побуждает других производителей поставлять на рынок этот же товар. И чем более прибыльно данное производство, тем больше к нему подключается производителей (поставщиков на рынок). При этом каждый производитель, опережая других, старается реализовать продукции как можно больше, когда цена на товар еще высока. В результате этого вольно или невольно ликвидируется дефицит данного товара, баланс спроса и предложения начинает сдвигаться в сторону предложения, а это значит, что продажная цена товара уменьшается, приближаясь к уровню общественных издержек производства;

2) *тенденция к установлению продажной цены товара на уровне общественных издержек производства*. Она вытекает из первой

закономерности: когда баланс спроса и предложения сдвигается в сторону предложения, то продажная цена начинает приближаться к уровню общественных издержек производства;

3) *непрерывный поиск возможностей улучшения качества товаров и услуг.* Установление цены на уровне общественных издержек производства означает для многих производителей либо вообще неполучение прибыли, либо получение незначительной прибыли, а порой и продажу товара себе в убыток. Чтобы сохранить возможность получения высокой прибыли, производители начинают искать пути уменьшения себестоимости до уровня ниже общественной. Но снижение себестоимости имеет свой предел, определяемый уровнем развития науки и техники, организацией производства и труда. Это заставляет искать новые пути обеспечения получения необходимой прибыли. Одним из них является улучшение потребительских свойств товара. Необходимость поиска путей повышения качества товара определяется также и борьбой производителей за рынки сбыта. С аналогичными товарами, как правило, выходят на рынок и другие производители, поэтому, чтобы обеспечить лучшие условия для продажи именно своего товара на рынке, производитель стремится улучшить его потребительские свойства;

4) *непрерывный поиск путей ускорения продажи товаров и услуг потребителю и закрепление на рынке сбыта.* Это важно для производителя особенно тогда, когда он выступает на рынке с новым товаром и хочет довести товар до потребителя, когда цены на него еще высоки и можно получить более высокую прибыль. Это важно еще и потому, что в условиях рынка большое значение имеет ускорение оборачиваемости капитала. Правильный выбор каналов сбыта также способствует закреплению предприятий на рынке;

5) *естественный отбор производителей.* На рынке остается лишь тот, кто создает лучшие условия для продажи своих товаров. На деле это означает, что, если хочешь процветать, должен следовать девизу: «Знать – хотеть – мочь – успевать». Обязательным условием осуществления отбора является наличие нескольких производителей аналогичного товара, т. е. необходимость конкуренции между ними. Обеспечению этих условий служит принятие антимонопольного законодательства во всех странах с рыночной экономикой;

6) *создание условий, при которых производится только продукция, нужная обществу.* Иначе говоря, работа на склад разорительна

для производителя. Этому способствует конкуренция, которая в условиях подчинения производства удовлетворению спроса отменяет все устаревшее и непрогрессивное.

Реализация вышеуказанных закономерностей предполагает выполнение ряда условий развития организационной структуры рыночной системы хозяйствования:

- *наличие различных форм собственности* – государственной во всех ее проявлениях (полностью государственная, акционерная, арендная), коллективной (акционерная, кооперативная, собственность товариществ) и частной (индивидуальная, частная и арендная);

- *сочетание крупного производства с малым и средним бизнесом.* Небольшие фирмы быстрее реагируют на изменение требований рынка, в то же время они не имеют достаточных капиталов для реализации крупных научных открытий, как правило, весьма дорогостоящих. Эти две особенности получили свое воплощение в том, что мелкие и средние предприятия стали неотъемлемым условием развития крупного бизнеса. Они выполняют работу, связанную со сбытом продукции, производимой крупными корпорациями, по заданию крупных компаний ведут маркетинговую деятельность, изучают и обобщают информацию о рынке и т. д.;

- *изменение рынка потребительских товаров и услуг.* Рынок характеризуется не только огромным разнообразием предлагаемых товаров, но и их массовым характером. Это стало возможным благодаря созданию индустриальной базы для массового производства потребительских товаров, причем не только традиционных – продовольствия, одежды, обуви и пр., но и принципиально новой категории – товаров длительного пользования. Особенностью рынка стал переход от отраслевой формы управления производством товаров и услуг к смешанной, от отраслевой монополии к олигополии. Конкуренция олигополий потребовала стабильных цен и сделала акцент на качестве товаров, их разнообразии и постоянном обновлении. Таким образом, рынок потребительских товаров представляет собой замкнутую, самостимулирующуюся, чрезвычайно развитую и многообразную систему массового потребления;

- *переход от свободного рынка* (с большим количеством участников обмена, свободным ценообразованием и развитой конкуренцией) *к рынку, регулируемому со стороны государства;*

- *наличие мощной инфраструктуры рынка* в лице банков, бирж, транспорта, страховых и посреднических фирм.

Таким образом, рынок представляет собой сложную систему взаимодействия различных экономических структур, хозяйственной практики, правового обеспечения, экономической политики и многого другого. Отсутствие любого элемента немедленно вызовет сбой в работе или неэффективное развитие экономической системы. Это усиливает значение государства как гаранта цивилизованного развития рынка. Оно посредством издания различных законодательных актов, проведения соответствующей экономической политики создает «правила игры», которому следуют участники рынка. Государство не должно управлять хозяйственной деятельностью предприятий путем указания, что и сколько производить, а должно создавать условия, выполнение которых обеспечило бы предприятиям:

- полную хозяйственную независимость в области как производства, так и реализации продукции;
- свободу заключения договоров с хозяйствующими субъектами;
- выход на внешний рынок.

Следовательно, руководство предприятия (организации) должно знать и понимать не только закономерности развития рынка, но и основные движущие мотивы, определяющие поведение производителя, принятие им решения о выходе на рынок с тем или иным товаром или услугой.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Дайте определение понятия «рынок» и раскройте его содержание.
2. Назовите основные типы рынков и их характерные черты.
3. Что вы понимаете под механизмом функционирования рынка?
4. Расскажите о конкуренции как элементе рыночного механизма.
5. Назовите основные принципы формирования и развития рыночных отношений и дайте их краткую характеристику.
6. Охарактеризуйте современную рыночную систему хозяйствования.
7. Назовите характерные признаки современного рынка.
8. Какие три задачи решает экономическая система, вытекающие из основной экономической проблемы?
9. Расскажите о закономерностях развития рыночной системы хозяйствования.

10. Назовите условия развития организационной структуры рыночной системы хозяйствования.

11. Назовите подходы к установлению цен, которые выработала мировая практика.

12. Поясните сущность формирования цен в рыночной экономике.

13. Расскажите о зависимости объема предложения и спроса от цены.

14. Что вы понимаете под содержанием спроса и механизмом его развития?

15. Что вкладывается в содержание предложения товара (работы, услуги)?

16. Что понимается под рыночной (равновесной) ценой? Поясните на примере.

17. Что понимается под управлением ценообразованием?

## Глава 3. РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

### 3.1. Природно-географические факторы и их влияние на развитие экономики

**Территория.** По площади территории Российская Федерация в 2 раза больше, чем США, и в 70 раз больше, чем Англия. Этот фактор в наибольшей степени сказывается на эффективности управления, затрудняя принятие правильных и своевременных решений в центре из-за дальних расстояний.

**Климат.** Три четверти территории Российской Федерации отстоит более чем на 400 км от моря. Следствием этого является продолжительный зимний период, что затрудняет морскую и речную навигацию, хотя протяженность береговой линии составляет 43 500 км при общей протяженности границы 59 500 км. Москва расположена севернее любого города Канады, Самара – на широте Ванкувера, Санкт-Петербург – несколько южнее Анкориджа на Аляске. На климат существенно влияет открытость арктического побережья, что дает возможность холодному воздуху проникать далеко в глубь территории. Все это приводит к увеличению стоимости как промышленного и дорожного, так и гражданского строительства по сравнению с аналогичными показателями во многих странах мира. Это также сказывается на стоимости набора товаров и услуг в сторону повышения прожиточного минимума. Климатические различия позволяют только 10 % всей земли отнести к зонам, где возможно получение устойчивых урожаев.

**Часовые пояса.** В стране насчитывается несколько часовых зон, различающихся по времени, что вызывает сложности в коммуникации.

**Население.** Численность населения России – 150,4 млн чел. Отмечается крайняя *неравномерность распределения населения* по территории страны: на одной шестой части территории, расположенной к западу от Волги и южнее Санкт-Петербурга, проживает 2/3 населения, другая область концентрации населения расположена на Кавказе; 25 % территории имеет плотность населения свыше 10 чел. на 1 км<sup>2</sup> и 70 % – менее 5 чел. на 1 км<sup>2</sup>; 7 чел. из 10 проживает в Европейской России.

Очень *разнообразен состав населения по национальному признаку*. На территории Российской Федерации проживают свыше 300 национальностей и народностей, которые различаются не только по языку, но и по обычаям, приверженности к оседлости или перемещению, по уровню культурного и экономического развития. Последнее обуславливает огромный объем национальных перевозок. Это приводит, в частности, к неравномерному размещению и развитию производительных сил.

**Ресурсный потенциал.** *Внутренний экономический потенциал* включает помимо природного потенциала, формируемого природно-географическими факторами, материальные и трудовые ресурсы, интеллектуальный потенциал. Наиболее обобщающими оценками внутреннего экономического потенциала являются национальное богатство, валовой внутренний продукт. Эти показатели характеризуют внутренний уровень развития экономики, особенности ее структуры, участие в международном разделении труда и т. д.

Экономическая теория выделяет четыре *группы ресурсов*:

- **природные** – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают неисчерпаемые и исчерпаемые;
- **материальные** – ресурсы искусственного происхождения (созданные в процессе человеческой деятельности), пригодные для применения в производстве;
- **трудовые** – население трудоспособного возраста, по своему физическому и умственному состоянию пригодное к участию в производственных отношениях;
- **финансовые** – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию и осуществление созидательной, в том числе производственной, деятельности.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название *базовых*, а обусловленные возникновением товарно-денежных отношений финансовые ресурсы стали называться *производными*.

**Факторы производства.** Если *ресурсы* – это все потенциально пригодные к применению в производстве природные силы естественного или искусственного происхождения, социальные силы, то *факторы производства* – это ресурсы, вовлеченные в процесс производства.

Классификация факторов производства базируется на видовой группировке ресурсов. Выделяют (и в этом в среде ученых-экономистов особых разночтений нет) три *основных фактора производства*:

- земля (в широком смысле) – все используемые для переработки или для обеспечения производственных процессов естественные ресурсы недр, почвенный покров, лесные и водные ресурсы;
- капитал – материальные и финансовые ресурсы, используемые в производстве материальных и других благ, обладающих потребительскими свойствами;
- активное население – население, непосредственно участвующее в производстве материальных и других благ.

Таким образом, результаты производства могут проявиться только в процессе взаимодействия факторов производства, т. е. в отношениях факторов по поводу производства потребительских стоимостей, ценностей в глазах общества потребителей. Поскольку в современном мире каждый фактор производства имеет своего собственника, то производство превращается в результат производственных отношений собственников факторов. Совокупность всех сил, используемых человеком в процессе производства (включая физические и духовные усилия самого человека), в экономической теории обозначается понятием «*производительные силы*».

### **3.2. Ресурсный потенциал национальной экономики**

*Национальное богатство.* Национальное богатство представляет собой совокупность природных ресурсов, накапливаемых в постоянно возобновляющемся процессе воспроизводства материальных и духовных продуктов и необходимых для удовлетворения как текущих нужд, так и долговременных потребностей экономического развития.

В России для оценки национального богатства страны применяется методологический подход, разработанный еще в СССР, согласно которому национальное богатство можно представить в виде совокупности следующих четырех составляющих:

- производственный основной капитал;
- непроизводственный основной капитал;
- материальные оборотные средства и запасы;
- домашнее имущество населения.

Характерная черта национального богатства России – очень высокая доля в нем основного производственного капитала (табл. 3.1)<sup>1</sup>. Это обусловлено не только большими размерами накопленного в виде основных производственных фондов капитала, но и недостаточной величиной непроизводственного капитала и домашнего имущества населения. Для сравнения: в США на домашнее имущество населения приходится почти четверть воспроизводимых элементов национального богатства, а на жилище как главную составную часть непроизводственного основного капитала – почти 30 %.

Российское национальное богатство, если выделить в нем, согласно методике Всемирного банка, три составные части: человеческий, природный и воспроизводственный капитал, по структуре резко отличается от национального богатства других стран в основном за счет высокого удельного веса природного богатства (табл. 3.2).

Таблица 3.1

Структура национального богатства России, % к итогу

| Составные элементы              | 1980 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2009 | 2010 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Всего                           | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |
| В том числе:                    |      |      |      |      |      |      |      |
| основные фонды, всего           | 86   | 87   | 91   | 92   | 92   | 92   | 91   |
| материальные оборотные средства | 14   | 13   | 9    | 8    | 8    | 8    | 9    |

Таблица 3.2

Оценка национального богатства России и некоторых регионов мира за 1994 г. в расчете на душу населения, тыс. долл.

| Страна, регион   | Всего     | Человеческий капитал | Воспроизводственный капитал | Природный капитал |
|------------------|-----------|----------------------|-----------------------------|-------------------|
| Россия           | Около 400 | Около 200            | 40–50                       | Около 150         |
| Северная Америка | 326       | 249                  | 62                          | 16                |
| Западная Европа  | 237       | 177                  | 55                          | 6                 |
| Ближний Восток   | 150       | 65                   | 27                          | 58                |

Приведенные в табл. 3.2 данные характеризуют соотношения между частями национального богатства в России и других странах. В ры-

<sup>1</sup> Алексеевко Н. А., Гуров И. Н. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. Минск, 2011.

ночные отношения Россия вступила с воспроизводственным капиталом, величина которого оказалась заметно ниже, чем в развитых странах, тогда как стоимость человеческого капитала в 1994 г. (текущие совокупные расходы семей и государства на питание, одежду, содержание жилища, образование, здравоохранение, культуру, досуг и иные потребности людей) близка к уровню передовых стран.

Потенциально Россия является богатейшей страной мира, и прежде всего за счет высокой доли в национальном богатстве природного капитала. Накопленный значительный человеческий капитал остается невостребованным в силу неэквивалентного развития сферы его применения. По состоянию на 1994 г. доля воспроизводственного капитала в России составила 10 %. В последующие годы трансформации российской экономики с присущим ей спадом производства и инвестиционных вложений доля воспроизводственного капитала, если не рассматривать его дифференцированно по отраслям, существенно не изменилась.

**Природно-ресурсный потенциал.** Количество, качество и сочетание природных ресурсов определяют природно-ресурсный потенциал предприятий, муниципальных образований, регионов, экономики страны в целом.

Прогнозный потенциал минерально-сырьевых и топливных ресурсов России оценивается в 140, 2 трлн долл. В его структуре преобладает уголь (79,5 %), газ (6,9 %) и нефть (6,5 %). Среди крупнейших стран мира Россия занимает видное место по разведанным запасам: природного газа – 35 %, нефти – 12, угля – 13, калийных солей – 40, фосфатов – 25, железных руд – 17 %. В табл. 3.3 показана обеспеченность России разведанными полезными ископаемыми<sup>1</sup>.

Таблица 3.3

Обеспеченность России разведанными запасами некоторых видов полезных ископаемых (уровень потребления соответствует 1991 г.)

| Ископаемые    | Количество лет | Ископаемые    | Количество лет |
|---------------|----------------|---------------|----------------|
| Нефть         | 35             | Никель        | 40             |
| Природный газ | 81             | Цинк          | 18             |
| Уголь         | 180            | Свинец        | 15             |
| Железные руды | 42             | Фосфаты       | 52             |
| Медь          | 40             | Калийные соли | 112            |

<sup>1</sup> Россия в цифрах, 2012: краткий стат. сб. / Федерал. служба гос. статистики. М., 2012.

*Демографический и трудовой потенциал.* Демографический потенциал страны – это численность ее населения с учетом прожитого им совокупного времени. По первой в истории России переписи (1897) население страны (в ее современных границах) составляло 67,5 млн чел., или около 4 % мирового населения.

Демографические катастрофы первой половины XX в. лишили нашу страну значительного прироста населения. Если бы Россия избежала этих потрясений, то, согласно оценкам динамики естественного прироста в первом десятилетии века, число ее жителей в настоящее время могло быть на 100 – 120 млн больше<sup>1</sup>.

В 1992 г. численность населения России составляла 148,7 млн чел. (около 2,5 % мирового населения), в 2012 г. – 143,056 млн чел., или 96,2 % от уровня 1992 г.

Для естественного прироста населения решающее значение имеет рождаемость, которая в России низка, причем ее значительное повышение маловероятно. Современная демографическая ситуация не оставляет больших надежд на увеличение естественного прироста в обозримой перспективе, что усугубляет несоответствие между численностью населения России и огромной, в значительной степени не освоенной экономически территорией страны.

*Трудовые ресурсы*, согласно критериям ЮНЕСКО, составляет часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями для осуществления полезной деятельности.

В соответствии с международной классификацией трудовые ресурсы делятся на экономически активное и экономически неактивное население.

Экономически активное население включает занятых и безработных. Его численность и состав приведены в табл. 3.4.

Трудности трансформационного периода развития российской экономики не повлияли на интеллектуальный потенциал общества, который продолжает возрастать. В основных рабочих возрастах (от 25 до 50 лет), по оценке на ноябрь 2003 г., 52 % из числа экономически активного населения имели высшее, незаконченное высшее и среднее специальное образование. Если в 1993/94 уч. г. на 10 000 чел. приходилось 176 студентов вузов, то в 2003/04 уч. г. – 448 студентов. В Рос-

---

<sup>1</sup> Алексеенко Н. А., Гуров И. Н. Указ. соч.

сии всегда преобладала подготовка по техническим, инженерным и сельскохозяйственным специальностям, что соответствовало общей направленности на индустриализацию страны при неразвитости общественного, прежде всего социального, сектора экономики. Система образования, в структуре которой получили знания и навыки среднее и старшее поколения, сформировавшаяся в условиях принципиально иной социально-экономической системы, во многих случаях перестала соответствовать требованиям, предъявляемым к профессионально-квалификационному уровню экономически активного населения.

Таблица 3.4

Численность и состав экономически активного населения России

| Показатель                       | 1995      |       | 2000      |       | 2005      |       | 2010      |       | 2011      |       |
|----------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|                                  | тыс. чел. | %     |
| Экономически активное население  | 70740     | 100,0 | 72770     | 100,0 | 73432     | 100,0 | 75440     | 100,0 | 75752     | 100,0 |
| В том числе: занятые в экономике | 64055     | 90,6  | 65070     | 89,4  | 68169     | 92,8  | 69804     | 92,5  | 70732     | 93,4  |
| безработные                      | 6684      | 9,4   | 7700      | 11,6  | 5263      | 7,2   | 5636      | 7,5   | 5020      | 6,6   |

**Научно-производственный потенциал.** Как уже отмечалось, в России величина воспроизводственного капитала как совокупности основного производственного и непроизводственного капитала, оборотного капитала и домашнего имущества оказалась заметно ниже, чем в развитых странах. С учетом того, что доля домашнего имущества в воспроизводственном капитале не может быть существенной в силу отсутствия у массы населения значительных накоплений, основным компонентом воспроизводственного капитала является основной и оборотный капитал. Основной капитал формирует основные производственные фонды (ОПФ) промышленности, состояние и технический уровень которых в значительной мере определяют качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Стоимость основных производственных фондов на начало 2003 г. оценивалась в 26 374,5 млрд р., в том числе по отраслям со стоимостью фондов свыше 1 млрд р.: промышленность – 7221,7; сельское хозяйство – 1183,7; основные фонды отраслей, оказывающих услуги, – 17 540,5 (из них транспорт – 7878,2; жилищное и коммунальное хозяйство – 6389,4).

На состояние ОПФ существенное воздействие оказывают процессы обновления и выбытия, характеризуемые коэффициентами обновления и выбытия. Динамика обновления ОПФ за период 1980–2011 гг. приведена в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Коэффициенты обновления и выбытия ОПФ в России

| Год  | Коэффициент  |   |
|------|--|---|
|      | обновления (ввод в действие основных фондов), % от общей стоимости на конец года | выбытия (ликвидация основных фондов), % от общей стоимости на начало года |
| 1980 | 8,2  | 1,5   |
| 1990 | 6,3  | 2,4   |
| 1995 | 1,9  | 1,9   |
| 2000 | 1,8  | 1,3   |
| 2005 | 3,0  | 1,1   |
| 2010 | 3,7  | 0,8   |
| 2011 | 3,9  | 0,8   |

Вплоть до начала 1990-х гг. новых основных производственных фондов прибывало значительно больше, чем выбывало старых. Однако количественный рост основных средств зачастую не сопровождался качественным их совершенствованием. В промышленности во все больших объемах накапливались физически и морально изношенные ОПФ. Так, если согласно инвентаризации состояния ОПФ, проведенной в 1986 г., подлежало замене как не соответствующих мировым стандартам 28 % основных средств, то по оценке 1995 г. не соответствовало современному техническому уровню свыше половины производственных мощностей промышленности. По состоянию на конец 2011 г. степень износа основных фондов средних и крупных коммерческих организаций составила 46,3 %, в том числе машин и оборудования – 54,1 %, из них полностью изношенных – 22,0 %<sup>1</sup>.

Важным показателем состояния ОПФ является *срок службы*, т. е. временной период эксплуатационной готовности элементов фондов (зданий, сооружений, оборудования, машин и механизмов).

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник, 2012: стат. сб. / Федерал. служба гос. статистики. М., 2012. С. 125.

Сравнительные сроки службы активной части ОПФ в ведущих отраслях экономики промышленно развитых стран в 1992 г. составляли, лет:

|             |         |
|-------------|---------|
| Россия..... | 21 – 23 |
| США.....    | 10 – 11 |
| Япония..... | 8 – 9   |

В России ввиду крайне низких темпов обновления основных средств в 1990-е гг. в промышленности ухудшилась возрастная структура производственного оборудования (табл. 3.6)<sup>1</sup>.

Таблица 3.6

Структура производственного оборудования в промышленности  
(по срокам службы), %

| Возрастная группа                 | 1990 | 1995 | 1998 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| До 5 лет                          | 29,4 | 10,1 | 4,1  | 4,7  | 5,7  | 6,7  | 7,8  |
| 6 – 10 лет                        | 28,3 | 29,8 | 20,1 | 10,6 | 7,6  | 5,8  | 4,9  |
| 11 – 20 лет                       | 27,3 | 37,0 | 44,2 | 46,5 | 45,1 | 42,6 | 39,1 |
| Свыше 20 лет                      | 15,0 | 23,1 | 31,6 | 38,2 | 41,6 | 44,9 | 48,2 |
| Средний возраст оборудования, лет | 10,8 | 14,3 | 17,0 | 18,7 | 19,4 | 20,1 | 20,7 |

Оборудование в среднем «постарело» с 10,8 лет в 1990 г. до 20,7 лет в 2003 г. Износ по активной части ОПФ вырос с 60,4 % в 1990 г. до 68,1 % в 1999 г.

Снижение научно-технического потенциала и старение ОПФ привели к сокращению и без того низкой доли новой продукции машиностроения в общем объеме продукции с 3 до 0,3 % за период 1992–1997 гг., а объемы инновационной деятельности сократились в 8 – 20 раз.

Главный показатель эффективности использования основных производственных фондов – *фондоотдача*, определяемая как отношение стоимости годового объема продукции к среднегодовой стоимости ОПФ.

Фондоотдача в целом по промышленности России снижалась на 3,3 % в среднем за год в 1976 – 1980 гг.; на 4,5 % – в 1986–1990 гг.; на 10–12 % – в 1991 – 1996 гг.

Причины снижения фондоотдачи в российской экономике взаимосвязаны и взаимообусловлены: устарелость технологий и техничес-

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник, 2004: стат. сб. / Федерал. служба гос. статистики. М., 2004. С. 372.

ких средств, низкая производительность обусловили высокие затраты на производство и низкую конкурентоспособность продукции, отстающей по своим качественным характеристикам от мировых аналогов, следствием чего явились падение объемов сбыта и производства, снижение загрузки производственных мощностей (табл. 3.7) и общее падение эффективности использования основных производственных фондов.

Таблица 3.7

Использование среднегодовой мощности промышленных организаций по выпуску отдельных видов продукции, %

| Виды продукции  | 1992 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| <i>Добыча полезных ископаемых</i>   |      |      |      |      |      |      |
| Уголь   | 86   | 72   | 84   | 85   | 77   | 79   |
| Материалы строительные нерудные   | 71   | 52   | 56   | 67   | 51   | 54   |
| <i>Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий</i>   |      |      |      |      |      |      |
| Чугун   | 73   | 70   | 86   | 89   | 90   | 90   |
| Сталь   | 71   | 67   | 77   | 86   | 84   | 84   |
| Прокат черных металлов (готовый)  | 72   | 66   | 72   | 86   | 79   | 81   |
| Стальные трубы  | 72   | 36   | 47   | 66   | 72   | 71   |
| <i>Производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования</i> |      |      |      |      |      |      |
| Металлорежущие станки   | 64   | 24   | 17   | 13   | 7,7  | 13   |
| Кузнечно-прессовые машины   | 66   | 13   | 13   | 30   | 38   | 44   |
| Грузовые автомобили   | 64   | 16   | 39   | 48   | 31   | 42   |
| Зерноуборочные комбайны   | 52   | 11   | 17   | 35   | 30   | 41   |
| <i>Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность</i>  |      |      |      |      |      |      |
| Бумага  | 68   | 57   | 79   | 86   | 83   | 84   |
| Картон  | 66   | 41   | 63   | 80   | 77   | 76   |

В течение долгого времени экономика Российской Федерации развивалась высокими темпами: наиболее высокие темпы развития приходились на шестую пятилетку (1956–1960 гг.), но к началу 1960-х гг., затем в конце 1970-х – начале 80-х гг. наметилась тенденция к их снижению. Это проявилось в производстве важнейших видов продукции (электроэнергия, нефть, сталь, цемент и т. д.). Во многих случаях сни-

жение темпов роста обуславливалось неправильной структурной политикой в области капиталовложений, что приводило к появлению серьезных диспропорций в развитии как народного хозяйства в целом, так и его отдельных отраслей. Например, при неуклонном наращивании количества выпускаемых тракторов заметно было сокращено производство почвообрабатывающих и других машин к тракторам. Рост масштабов производства не соответствовал замене оборудования. Долгое время многие виды оборудования машиностроения, легкой и особенно пищевой промышленности не обновлялись. На некоторых важнейших направлениях, таких как компьютерная техника, биотехнологии, были допущены настоящие провалы.

Вновь построенные предприятия зачастую были не в состоянии работать эффективно, длительные сроки проектирования и строительства обуславливали их техническую отсталость уже в момент ввода в эксплуатацию. В развитии производства наблюдались склонность к гигантомании с целью максимального использования экономии от масштабов производства, стремление к предметной специализации при низком уровне подетальной и технологической специализации. Гигантомания, требуя большой концентрации материальных ресурсов, интеллектуального потенциала, приводила к ослаблению инновационных процессов в других областях экономики. В течение длительного времени наблюдалось стремление к росту первичных ресурсов вместо рационализации процессов их использования. Следствием была высокая ресурсоемкость, что в конечном итоге приводило к хищнической эксплуатации природных ресурсов, неоправданному и нередко невозполнимому нарушению природной среды. Существенным недостатком в развитии производства было то, что в проектировании и конструировании упор делался на технологичность в изготовлении, что было выгодно для производителя (простота технологии, нетребовательность к качеству ресурсов, к квалификации и ответственности работников), а не для потребителя.

Все это приводило к запаздыванию с осуществлением прогрессивных структурных сдвигов на основе распространения новых технологий, создания целостных технологических систем (перестройка топливно-энергетического комплекса, развитие производства синтетических материалов, переход от мартеновской к конверторной технологии выплавки стали, использование холода в пищевой промышленности и новых упаковочных материалов и т. д.).

Таким образом, хотя в советский период и была создана огромная материально-техническая база, но она была малоэффективной и работающей не для повышения благосостояния народа, а для воспроизводства самой себя. Эти и другие проблемы обусловили необходимость перехода к рынку. Они же обусловили и определенные трудности на этом пути.

### **3.3. Отраслевая структура современной экономики России**

Экономическая система хозяйствования в России базируется на совокупности отраслей и видов производств. Развитие производственных отношений и формирование на этой основе системы хозяйствования происходят под влиянием исторических процессов, отражающих уровень материального и экономического состояния общества. Современная система хозяйствования в качестве фундамента имеет:

- материальную основу – крупное машинное производство во всех отраслях;
- экономическую основу – совокупность отношений собственности на средства производства, информационные ресурсы, денежные средства, интеллектуальный и инновационный продукт и т. п.;
- правовую основу – систему законодательных актов, гарантирующих защищенность хозяйственной деятельности.

В результате дальнейшего развития производственных отношений усиливается взаимодействие составляющих элементов экономической системы хозяйствования, которые становятся интегральными частями единого хозяйственного комплекса, охватывающего все звенья производства, распределения, обмена и потребления.

В рамках единого хозяйственного комплекса функционируют предприятия, объединенные в отрасли, формируются крупные межотраслевые и территориально-производственные образования с присущими им отраслевыми, воспроизводственными, региональными и иными структурными характеристиками.

Таким образом, в экономике страны создана система взаимосвязанных отраслей, разнообразных видов производств и территориальных комплексов. Современная экономическая система хозяйствования в России по своей сущности, целям и характеру функционирования коренным

образом отличается от системы хозяйствования, основанной на общественной собственности на средства производства. И, несмотря на то что процесс перестройки до конца не завершен, становится очевидным факт формирования принципиально нового хозяйственного механизма, базирующегося на закономерностях рыночной экономики.

Организационное устройство экономической системы хозяйствования в России с точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и получения национального дохода предполагает деление всего производства на две крупные сферы: материальную (производственную) и нематериальную (непроизводственную). Такое деление позволяет осуществить классификацию отраслей с целью повышения их эффективности.

*Материальная сфера производства* включает промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, обслуживающую материальное производство, торговлю, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, материально-техническое обеспечение, заготовку сельскохозяйственных продуктов.

*Нематериальная (непроизводственная) сфера* состоит из следующих отраслей: жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь, обслуживающая население и организации непроизводственной сферы, здравоохранение, физическая культура и спорт, социальная защита, образование, культура, искусство, наука и научное обслуживание, кредитование, страхование, управление.

*Отрасли экономики* – качественно однородные группы хозяйственных единиц, характеризующиеся особыми условиями производства однородной продукции в системе разделения труда и участвующие в процессе расширенного воспроизводства.

*Межотраслевые комплексы* – интеграционные структуры, основанные на взаимодействии различных отраслей, предприятий и других хозяйствующих субъектов. Они классифицируются по ряду признаков:

- по степени участия в создании конечного продукта: целевые и функциональные;
- по степени специализации: многопрофильные и узкоспециализированные;
- по степени разделения труда: одноотраслевые и многоотраслевые;
- по географическому признаку: территориально-производственные и региональные.

Особенность формирования структуры и развития российской промышленности обусловлена прежде всего ее особым геополитическим статусом. Со времен Петра I ее развитие было нацелено на преодоление отставания от развитых стран, всегда видевших в России, обладающей мощным ресурсным потенциалом, возможного соперника в переделе сфер влияния. Это обусловило преобладание в структуре экономики двух групп отраслей: добычи и первичной переработки сырья, военно-промышленного комплекса. Темпы развития так называемой группы «А» (производство средств производства) во всех пятилетках превышали темпы роста в отраслях, производящих предметы потребления (группа «Б»).

В начале 1990-х гг., перед вступлением в рыночную экономику, в еще народном (по определению, но не по сути) хозяйстве России сложились два крупных сектора с полярно противоположными условиями развития, интересами и политическими устремлениями.

На одном полюсе оказались конкурентоспособные ресурсные отрасли (топливная промышленность, электроэнергетика, черная и в особенности цветная металлургия). В этих отраслях работало всего 15 % занятых в промышленности, но производилось свыше 40 % продукции. Ресурсные отрасли обеспечивали и обеспечивают три четверти всего российского экспорта.

На другом полюсе расположены слабоконкурентоспособные по мировым стандартам отрасли обрабатывающей промышленности – машиностроение и легкая промышленность (почти 50 % всех работников, но лишь 21 % продукции промышленности), а также сельское хозяйство (около 15 % занятых при 7,5 % ВВП). Встраивание в мировую экономическую систему хозяйствования потребовало выработки определенных концептуальных идей структурной перестройки в промышленности.

На основе сформированных во второй половине 1990-х гг. подходов выделяют три группы отраслей:

1. *Экспортно-ориентированные отрасли* (нефтяная, газовая, лесная промышленность, металлургия, электроэнергетика, золото-алмазный комплекс). Эти отрасли могут развиваться на основе самофинансирования и с привлечением иностранных инвестиций.

2. *Отрасли обрабатывающей промышленности*, способные поставлять продукцию на экспорт (авиакосмическая, атомная промыш-

ленность, производство идущей на экспорт военно-технической продукции). Эти отрасли нуждаются в государственных инвестициях и в различной форме политической поддержки при освоении мировых рынков.

3. *Отрасли, способные удовлетворить потребности внутреннего рынка* (автомобильная, пищевая промышленность, сельскохозяйственное, подъемно-транспортное машиностроение, лесоперерабатывающая промышленность, промышленность строительных материалов, ряд других отраслей). Данные отрасли, особенно производящие средства производства и зависящие от состояния экономического развития первых двух групп отраслей, а также от роста платежеспособного уровня населения, могут развиваться в условиях поощрения внутреннего спроса на их продукцию, выработки системы мер государственной поддержки отечественного производителя.

В зарубежной экономике выделяют два сектора – рыночный и нерыночный, в состав которых входят: сектор предприятий, сектор государственных учреждений, сектор домашних хозяйств, сектор кредитно-финансовых организаций и внешнеэкономический сектор. *Сектор экономики* – крупная часть экономики, обладающая сходными характеристиками. По формам хозяйствования выделяют частный сектор, государственный, кооперативный, международный и иностранный. Соответственно и оценка отраслевой структуры экономики выстраивается по видам экономической деятельности. Поэтому, чтобы получить количественную оценку современной отраслевой структуры экономики России, определить масштабы вновь появившихся на рынке видов экономической деятельности, участвовать в диалоге с международным экономическим сообществом на едином языке цифр и определений, одним из наиболее важных направлений развития общероссийских классификаторов в 2003–2004 гг. явилось внедрение Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД), гармонизированного с международными аналогами.

Постановлением Правительства РФ «Об общероссийских классификаторах технико-экономической и социальной информации в социально-экономической области» от 10 ноября 2003 г. № 677, реализующим Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ, утверждено Положение о разработке, принятии, введении в действие и применении общероссийских классификаторов технико-экономической и социальной информации в социально-экономической области.

Еще не так давно обеспечение проведения статистических наблюдений и обследований в разрезе отраслей экономики базировалось на Общесоюзном классификаторе отраслей народного хозяйства (ОКОНХ), который недостаточно адекватно отражал современную структуру экономики России. ОКОНХ разрабатывался, когда структура народного хозяйства изучалась с точки зрения расширенного социалистического воспроизводства. В современных условиях ОКОНХ не обеспечивает достоверного отражения существующей хозяйственной инфраструктуры страны и не позволяет проводить международные сопоставления отраслевой структуры экономики.

В связи с этим с 1 января 2003 г. в соответствии с постановлением Госстандарта России от 6 ноября 2001 г. № 454-ст взамен ОКОНХ на территории России введен в действие ОКВЭД. Согласно Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.), утвержденной распоряжением Правительства РФ от 15 августа 2003 г. № 1163-р, в указанный период должен быть завершён переход к формированию и предоставлению официальной статистической информации на основе ОКВЭД, соответствующий международным классификациям. В связи с этим принято выделять укрупненно три группы производств:

- *добыча полезных ископаемых*: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых; добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических;

- *обрабатывающие производства*: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий из дерева; целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность; производство кокса и нефтепродуктов; химическое производство; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство прочих неметаллических минеральных продуктов; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования; прочие производства;

- *производство и распределение электроэнергии, газа и воды*: производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды; сбор, очистка и распределение воды.

Смысл процессов структурной перестройки состоит в том, что старые отрасли и производства, оказавшиеся неконкурентоспособными, сокращают выпуск продукции, тогда как новые производства, удовлетворяющие требованиям рынка, начинают расти (табл. 3.8)<sup>1</sup>.

Таблица 3.8

Структура объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и предоставленных услуг собственными силами по отдельным видам экономической деятельности, % к итогу

| Виды экономической деятельности   | 2005  | 2010  | 2011  |
|---|-------|-------|-------|
| 1   | 2     | 3     | 4     |
| Добыча полезных ископаемых  | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе:  |       |       |       |
| добыча топливно-энергетических полезных ископаемых                            | 87,7  | 88,0  | 87,7  |
| добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических                     | 12,3  | 12,0  | 12,3  |
| Обрабатывающие производства   | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе:  |       |       |       |
| производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака                     | 16,7  | 17,3  | 15,8  |
| текстильное и швейное производство  | 1,1   | 1,0   | 0,9   |
| производство кожи, изделий из кожи и производство обуви                       | 0,2   | 0,2   | 0,2   |
| обработка древесины и производство изделий из дерева                          | 1,6   | 1,4   | 1,3   |
| целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность | 3,5   | 3,4   | 3,0   |
| производство кокса и нефтепродуктов   | 16,2  | 18,6  | 19,9  |
| химическое производство   | 7,6   | 7,6   | 7,9   |
| производство резиновых и пластмассовых изделий                                | 2,2   | 2,7   | 2,5   |
| производство прочих неметаллических минеральных продуктов                     | 4,8   | 4,4   | 4,5   |
| металлургическое производство и производство готовых металлических изделий    | 21,4  | 18,1  | 17,7  |

<sup>1</sup> Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: курс лекций. М.: Новосибирск, 2008. С. 198–199.

Окончание табл. 3.8

| 1  | 2     | 3     | 4     |
|--|-------|-------|-------|
| производство машин и оборудования  | 5,4   | 5,4   | 5,4   |
| производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования        | 5,1   | 6,0   | 5,8   |
| производство транспортных средств и оборудования                                 | 9,4   | 8,8   | 10,3  |
| прочие производства  | 4,8   | 5,1   | 4,8   |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды                         | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе:   |       |       |       |
| производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды | 93,9  | 94,4  | 94,8  |
| сбор, очистка и распределение воды   | 6,1   | 5,6   | 5,2   |

Трансформационный период экономики России отличается значительной структурной неравномерностью, о чем свидетельствует изменение индексов физического объема промышленного производства по отраслям промышленности Свердловской области (табл. 3.9).

Таблица 3.9

Индексы физического объема промышленного производства по отраслям промышленности Свердловской области \*

| Отрасль промышленности | 1992 | 1998 | 2003 | 2003 в % к 2002 |
|------------------------|------|------|------|-----------------|
| 1                      | 2    | 3    | 4    | 5               |
| Вся промышленность     | 75   | 46   | 66   | 107             |
| В том числе:           |      |      |      |                 |
| электроэнергетика      | 96   | 75   | 77   | 101             |
| топливная              | 87   | 65   | 86   | 109             |
| В том числе:           |      |      |      |                 |
| нефтедобывающая        | 84   | 68   | 94   | 111             |
| нефтеперерабатывающая  | 88   | 62   | 70   | 102             |
| газовая                | 98   | 85   | 97   | 105             |
| угольная               | 93   | 66   | 83   | 108             |
| черная металлургия     | 77   | 52   | 79   | 109             |
| цветная металлургия    | 68   | 54   | 80   | 106             |

Окончание табл. 3.9

| 1  | 2  | 3  | 4  | 5   |
|--|----|----|----|-----|
| химическая и нефтехимическая                       | 73 | 43 | 67 | 105 |
| машиностроение и металлообработка                  | 77 | 37 | 62 | 109 |
| лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 78 | 34 | 48 | 102 |
| строительных материалов                            | 78 | 29 | 42 | 106 |
| легкая   | 64 | 11 | 15 | 98  |
| пищевая  | 76 | 46 | 67 | 105 |

\* К уровню 1990 г.

Таким образом, изменение отраслевой структуры промышленности за годы с начала периода крупномасштабного разгосударствления собственности, зарождения новых, рыночных отношений и до конца столетия обуславливается как темпами роста объемов промышленной продукции на новых производствах, так и реструктуризацией производства на функционирующих, но уже в новых организационно-правовых формах предприятиях, зачастую сопровождающейся снижением темпов роста совокупных промышленных объемов.

### **3.4. Децентрализация управления предприятиями (организациями). Классификация хозяйствующих субъектов и видов предпринимательства**

*Децентрализация управления.* Децентрализация – процедура передачи функций управления от вышестоящих органов власти нижестоящим органам<sup>1</sup>. Исходным пунктом децентрализации управления является перенесение центра тяжести управления на предприятие. Оно становится основным звеном экономики. Именно в нем не только реализуется соединение вещественного и личностного факторов производства, но и происходит удовлетворение потребностей работника (через

<sup>1</sup> Большая экономическая энциклопедия / отв. ред. Н. В. Дубенюк. М., 2008. С. 183.

получение заработной платы, предоставление соответствующей работы, строительство жилья, дошкольных учреждений, баз отдыха и т. п.), реализация потребности общества в целом в товарах и услугах, производимых предприятием. Здесь фактически формируется отношение человека к труду, к коллективу, проявляется его жизненная позиция. Выполнение этой роли предприятия возможно только в случае предоставления ему таких прав и ответственности, которые позволят полностью и эффективно реализовать его технические, технологические, организационные и другие возможности. Это означает, что предприятия, выйдя из системы отраслевых монополий (министерств и ведомств), сами налаживают горизонтальные связи со своими партнерами. Они могут приобретать на оптовом рынке материальные ресурсы, в том числе объекты незавершенного строительства и т. п., свободно реализовывать излишки оборудования, материальные запасы и иное имущество, сдавать в аренду свои основные фонды. Им предоставлено право непосредственного участия во внешнеэкономической деятельности. Предприятия могут покупать и продавать валюту на внутреннем валютном рынке.

Из рассмотрения опыта работы государственного сектора в странах с рыночной системой хозяйствования следует, что общество заинтересовано в том, чтобы в ряде ведущих отраслей хозяйствования (транспорт, энергетика, сырьевые отрасли и др.) функционировали государственные предприятия. Это связано с тем, что существование сильного государственного сектора дает государству возможность выполнять свою главную экономическую функцию *максимизации общественного благосостояния и реализации социальной справедливости*. В то же время государственные предприятия должны быть лишены монопольного положения по сравнению с предприятиями других форм собственности и поставлены в условия рыночной конкуренции. Это достигается путем акционирования предприятий. Государство должно быть основным держателем акций. В этом случае представители государства входят в состав правления предприятия, играют немаловажную роль в принятии решений, государство получает налог с прибыли, дивиденды по акциям. Именно с этих позиций следует рассматривать решение российского правительства, согласно которому учредителями организуемых акционерных обществ становятся соответствующие комитеты по управлению имуществом. Фонд (комитет) осуществляет пол-

номочия собственника на общих собраниях акционеров и несет ответственность за деятельность акционерного общества в пределах его доли в уставном капитале общества. Процесс децентрализации управления ведет к созданию предприятий (организаций), предпринимательских структур, разных по видам собственности и организационно-правовым формам. Далее более подробно рассмотрим их классификацию по ряду признаков.

**Классификация хозяйствующих субъектов и видов предпринимательства.** Существуют различные *классификации хозяйствующих субъектов*, в основу которых положены разные признаки.

Наиболее широко используется классификация по *размерам* (количеству персонала). Выделяют предприятия:

- крупные (свыше 500 чел.);
- средние (от 30 – 100 до 500 чел.);
- малые (до 30–100 чел. в зависимости от отраслевой принадлежности).

Согласно российскому законодательству к субъектам малого предпринимательства относятся коммерческие организации, в уставном капитале которых доля государства, общественных организаций или юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, составляет не более 25 % и средняя численность работников которых не превышает следующих значений: на предприятиях промышленности, транспорта, строительства – 100 чел., в научно-технической сфере и сельском хозяйстве – 60 чел., в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 чел., в оптовой торговле и других отраслях – 50 чел. К субъектам малого предпринимательства относятся также индивидуальные предприниматели.

По *формам хозяйствования* (организационно-правовым формам) различают: кооперативы; товарищества (полные и смешанные); общества (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества); государственные предприятия (на правах хозяйственного ведения и на правах оперативного управления).

По *способам объединения* (укрупнения) выделяют:

- концерн (сложный, многоотраслевой комплекс промышленных, торговых, транспортных, финансовых и других предприятий, объеди-

ненных общностью технологических процессов вокруг одного головного предприятия, как правило, держателя пакета акций этих предприятий, с целью уменьшения внутрифирменных расходов);

- холдинг (объединение различных предприятий под контролем одного с целью концентрации финансовых потоков);

- консорциум (временное объединение промышленных, банковских и страховых предприятий для осуществления крупного инвестиционного проекта).

Характеристика содержания предпринимательской деятельности юридических лиц более сложна и разнообразна. В экономической литературе существуют различные *классификации предпринимательства*.

По *формам организации* предпринимательской деятельности выделяют частное предпринимательство (один собственник) и коллективное предпринимательство (два собственника и более).

По признаку *принадлежности имущества* принято различать следующие формы собственности в предпринимательской деятельности:

- частная (имущество принадлежит только физическим и (или) юридическим лицам);

- государственная (государство – единоличный собственник всего предприятия);

- смешанная (среди владельцев есть физические или юридические лица, а также государство);

- совместная (среди владельцев имеется хотя бы один нерезидент – физическое или юридическое лицо другой страны или иностранное государство);

- собственность общественных организаций.

В зависимости от *сферы деятельности* различают несколько видов предпринимательства.

*Производственное предпринимательство* – деятельность по производству продукции, работ, услуг, подлежащих последующей реализации потребителю. Это самый сложный вид предпринимательской деятельности. Для его успешного ведения необходимо учитывать множество факторов, осуществлять разнообразные виды деятельности: маркетинг рынка сбыта, выбор продукции, поиск помещения, приобретение средств производства, сырья и материалов, найм квалифици-

рованного персонала, налаживание каналов сбыта и др. При этом производственная функция является основным видом деятельности, а другие функции – дополнительными.

В последние десятилетия в производственном предпринимательстве все большее развитие получает *венчурный бизнес*. Под венчурной фирмой обычно понимается научно-техническая организация, занятая разработкой и внедрением новейших технологий и продукции с заранее не определенным результатом, поэтому венчурный бизнес часто называют рискованным бизнесом.

*Коммерческое (торговое) предпринимательство* связано с процессом купли-продажи (перепродажи) каких-либо товаров или услуг. Как правило, при ведении коммерческой деятельности предпринимателю не требуется обеспечивать наличие различных производственных ресурсов, сложного оборудования, узких специалистов, ибо он приобретает товар в готовом виде, который затем реализуется потребителю. Однако в целях снижения степени риска такому предпринимателю необходимо учитывать два важных условия при осуществлении сделок: во-первых, цена реализации товара должна быть ощутимо выше покупной цены; во-вторых, спрос на товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

К торговым предприятиям относятся оптовые и розничные магазины, оптовые рынки и товарные биржи. Товарная биржа – это организованный оптовый рынок товаров, на котором сделки осуществляются по образцу или описанию товара. Сделки на товарной бирже бывают простыми (с поставкой товара в течение двух недель) и фьючерсными (с поставкой товара в период от двух недель до трех месяцев), что позволяет играть на ценах, перепродавать товар по более высоким ценам.

*Финансовое предпринимательство* объектом сделки имеет деньги и другие ценные бумаги. Оно представлено коммерческими банками, фондовыми магазинами и фондовыми биржами.

*Консультативное (посредническое) предпринимательство* – это деятельность по оказанию платных консультационных услуг. В последнее время в хозяйственной практике появилось много новых видов консультационных услуг (например, консалтинг – платная консультация по вопросам управления предприятием).

Предпринимательскую деятельность может осуществлять как сам собственник имущества, так и наемный менеджер или управляющая компания. Нанимая менеджера, собственник позволяет ему использовать имущество в ограниченных пределах. Взаимоотношения между собственником и управляющим лицом определяются договором (контрактом), в котором оформляются взаимные обязательства сторон, устанавливаются порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках закона и обязательно должна быть зарегистрированной. В законодательстве практически нет запретов на регистрацию, однако на практике, чтобы пройти процедуру регистрации, предпринимателям приходится преодолевать множество бюрократических барьеров.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Назовите природно-географические факторы и охарактеризуйте степень их влияния на характер развития экономики России.
2. Какие проблемы в развитии производства в России обусловили необходимость перехода к рынку?
3. Назовите формы государственной монополистической практики.
4. Охарактеризуйте три основных направления экономической политики, обеспечивающих эффективное развитие предприятия.
5. Расскажите о процессе децентрализации управления предприятиями (организациями).
6. Назовите признаки классификации хозяйствующих субъектов и видов предпринимательства, поясните их.

## Раздел 2

# УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

---

## Глава 4. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ (ОРГАНИЗАЦИЕЙ)

### 4.1. Цели и задачи управления предприятием. Основные принципы управления

Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечивается механизмом управления. *Механизм управления предприятием* – это иерархическая система административных органов и управленческих структур, при помощи которой согласованно решаются основные задачи и достигаются цели, стоящие перед предприятием, устанавливаются внутренние связи, осуществляется контроль исполнения, используются рычаги воздействия, охватывающие деятельность всех звеньев и работников предприятия – от рабочего до директора.

Механизм управления включает в себя следующие компоненты:

- основные принципы и правила управления (общие и функциональные), нацеленные на решение задач, стоящих перед управляемым объектом;
- функциональную структуру органов управления;
- экономические и юридические законы и ограничения;
- информацию;
- методы, правила и технические средства обработки информации.

На уровне отдельного предприятия решаются следующие задачи:

- 1) разработка и обоснование эффективного стратегического курса, целей и направлений деятельности предприятия на долгосрочную перспективу;
- 2) поэтапное разукрупнение и ранжирование стратегического курса и доведение его до уровня текущего и оперативного управления;
- 3) конкретизация общих стратегических и текущих задач предприятия и доведение их до уровня повседневных функций, количест-

венных и качественных оперативных заданий подразделениям и персоналу предприятия;

4) набор кадров, их расстановка, распределение обязанностей, регулирование численности, профессионального состава и оплаты труда персонала;

5) организация исполнения установленных функций и полученных персоналом предприятия заданий;

б) организация надежного и постоянного контроля за качеством и своевременностью выполнения заданий и обязанностей каждым работником предприятия, разработка мер предупреждения возможных отступлений от заданного режима работы предприятия.

Целями управления организацией являются сохранение и приращение инвестиционных средств, формирование и нахождение новых сфер деятельности (рынков) организации. Для реализации этих целей органы управления совершают действия и процедуры, обеспечивающие эффективность коллективного и индивидуального труда по созданию новых продуктов труда.

В связи с тем что управление организацией представляет собой социально-экономический и организационно-технический процесс обеспечения эффективного и рационального труда коллектива людей по созданию продуктов труда (продукции, работ, услуг), этот процесс характеризуется целенаправленным воздействием субъектов управления на объекты управления. Субъекты управления – линейные руководители предприятия. Объекты управления – группы людей, отдельные индивиды, выполняющие производственно-хозяйственные операции, а также имущество предприятия.

Между субъектами и объектами управления существуют связи *прямые* (в виде команд или решений от субъекта к объекту управления) и *обратные* (поступление к субъекту управления информации о состоянии объекта управления после команды).

Таким образом, *система управления организацией* – это взаимодействие субъектов и объектов управления путем осуществления функций управления с помощью особых приемов (методов) на основе определенных принципов и законов. *Принципы управления* – это основополагающие идеи, закономерности, правила деятельности, в соответствии с которыми осуществляется управление, принимаются управленческие решения, решаются проблемы, достигается успех в деятель-

ности организации. Принципы управления определяют требования к системе, структуре и организации процесса управления, т. е. управление организацией осуществляется посредством основных положений и правил, которыми руководствуются менеджеры всех уровней. Правила менеджмента как бы объединяют закономерности развития экономики и практическую деятельность людей в процессе совместного труда. Принципы управления конкретизируют объективные законы развития экономики в рамках системы управления и в то же время формируются на основе практики, вбирая в себя наиболее эффективные черты управленческой деятельности.

## 4.2. Функции и методы управления предприятием

В категориальном аппарате научного менеджмента – науки управления – функциям принадлежит центральное место. Слово «функция» имеет латинское происхождение и означает «выполнение, деятельность, обязанность». Функции являются материализацией управленческих законов и принципов управления. Управление – процесс, направленный на достижение целей организации. Он представляет собой последовательность управленческих действий по решению конкретных производственных и социальных задач организации. Эти действия получили название управленческих функций.

*Функции управления* – это объективно обусловленный, обособившийся вид управленческой деятельности, являющийся следствием разделения труда в обществе и сфере управления и осуществляемый специальными приемами и способами.

Дать исчерпывающий перечень функций управления весьма затруднительно. С позиции *процессного подхода* они делятся на общие и конкретные. Функции классифицируются по этапам и объектам процесса управления.

Функции, выделяемые по этапам процесса управления, называются *общими*, так как они присущи любой системе. Эти функции раскрывают содержание процесса управления организацией независимо от ее особенностей (размера, названия, формы собственности и т. д.). Впервые разработку общих функций управления выполнил А. Файоль. Другие авторы предложили свои варианты этих функций (рис. 4.1). К общим функциям менеджмента относятся планирование, организа-

ция, мотивация и контроль. Характерной их особенностью является взаимное проникновение друг в друга (рис. 4.2).



Рис. 4.1. Формирование системы функций управления в генезисе

В зависимости от объекта управления выделяют множество *конкретных функций* менеджмента, например планирование сбыта, материально-технического снабжения, финансовое планирование. Аналогично функция организации по объектам управления может быть разбита на ряд конкретных функций: организация производства, труда, зарплаты и т. д.



Рис. 4.2. Система функций управления с позиции процессного подхода

При *системном подходе* можно выделить три группы функций управления, наиболее общие для всех видов организаций и любых условий функционирования:

- общие;
- технологические;
- социально-психологические.

*Общие функции* менеджмента отражают содержание основных стадий процесса управления деятельностью организации на всех иерархических уровнях. Успешный менеджмент в любой организации должен предусматривать осуществление следующих общих функций: формирование целей, планирование, организация, контроль.

*Технологические функции* управления определяются двумя основными видами деятельности, составляющими содержание труда менеджера любого уровня иерархии: принятием решений и коммуникацией.

*Социально-психологические функции* управления связаны в основном с характером производственных отношений в коллективе. Они подразделяются на функции делегирования и мотивации.

Общие, технологические и социально-психологические функции, взаимно дополняя друг друга, создают целостную систему управления, позволяющую дифференцировать методы и приемы управленческого воздействия на деятельность организации, специализировать органы управления и труд отдельных менеджеров (рис. 4.3).

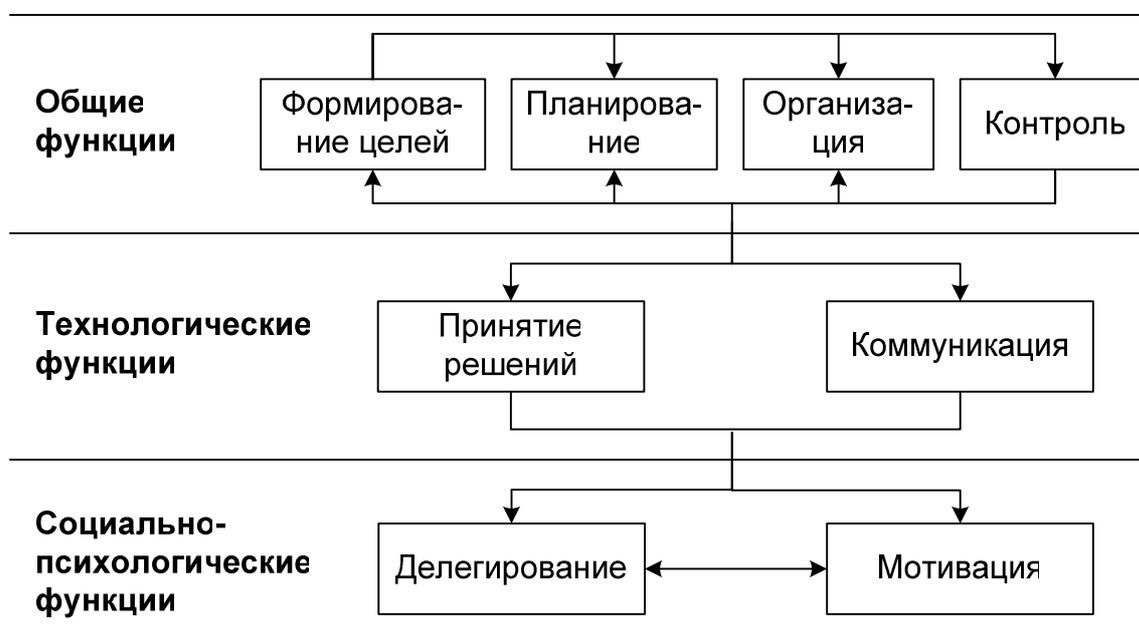


Рис. 4.3. Система управления, основанная на функциях

Разделение целостного управленческого процесса на функции является необходимым условием установления формальной структуры управления и разработки рациональной поведенческой концепции менеджмента в любой организации.

Общие функции отражают общий порядок управления деятельностью организации. Они в одинаковой степени необходимы в рамках как стратегического, так и оперативного менеджмента.

Процесс управления в соответствии с принципиальной схемой взаимосвязи общих функций (рис. 4.4) начинается с формирования системы целей и задач деятельности организации на определенный пери-

од времени. Затем осуществляется планирование мероприятий, направленных на достижение установленных целей развития. Реализация запланированных мероприятий требует создания определенных структур, привлечения исполнителей, координации их работы во времени и в пространстве. Успешное выполнение предусмотренных мероприятий в рамках созданных организационных структур требует учета, постоянного контроля за ходом осуществляемых процессов и регулирования деятельности организации.

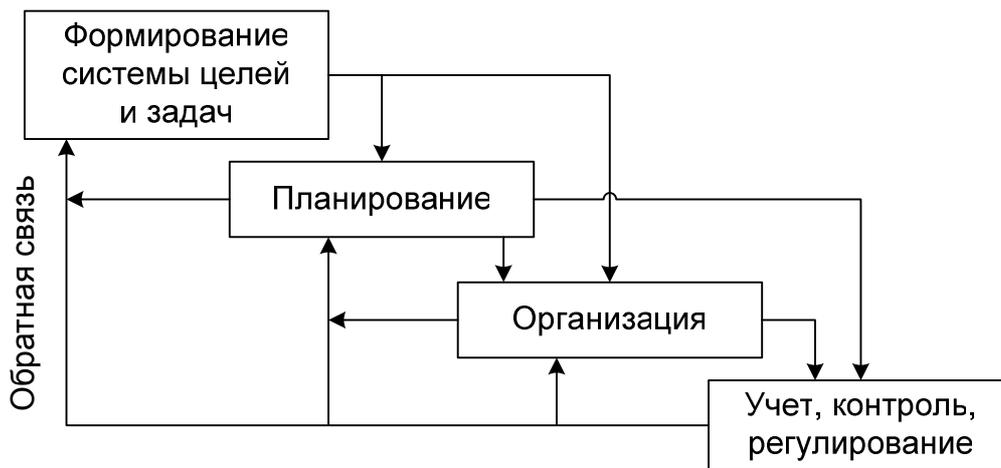


Рис. 4.4. Принципиальная схема взаимосвязи общих функций управления

Реализация функций и принципов управления осуществляется путем применения различных методов. Слово «метод» имеет греческое происхождение (methodos) и означает способ достижения какой-то цели.

*Метод управления* – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей.

В менеджменте различают:

- методы управления функциональными подсистемами организации;
- методы выполнения функций управления;
- методы подготовки и принятия управленческих решений.

Выбор конкретного метода решения той или иной задачи управления осуществляется в соответствии с характером управленческого решения, принятым в организации стилем руководства, а также структурой коммуникационных сетей и информационного обеспечения системы менеджмента в организации.

Методы управления характеризуются:

- направленностью (ориентация на систему (объект) управления: фирму, отдел, подразделение, компанию и т. д.);
- содержанием (специфика приемов и способов воздействия);
- организационной формой (воздействие на конкретно сложившуюся ситуацию: прямое (непосредственное) или косвенное (постановка задачи и создание стимулирующих условий), принуждающее или мотивирующее).

В связи с этим можно выделить следующие методы управления:

- *организационно-административные*, основанные на прямых директивных указаниях;
- *экономические*, обусловленные экономическими стимулами;
- *социально-психологические*, применяемые с целью повышения социальной активности сотрудников.

Организационно-административные и социально-психологические методы управления всесторонне раскрыты в научной и учебной литературе по современному менеджменту. В данном учебнике авторы посчитали целесообразным подробнее охарактеризовать экономические методы управления.

*Экономические методы управления* – это совокупность экономических рычагов, с помощью которых достигается эффект управления. Классификация экономических методов менеджмента приведена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Экономические методы управления

| Группа методов  | Объект управления  | Методы управления   |
|---|--|---|
| 1   | 2  | 3   |
| Методы государственного регулирования, относящиеся к экономическим факторам внешней среды системы менеджмента предприятия | Налоговая система<br>Денежно-кредитная система<br>Финансовая система<br>Воспроизводственная система<br>Система собственности | Фискальная политика<br>Монетарная политика<br>Политика цен и доходов<br>Амортизационная политика<br>Внешнеэкономическая политика<br>Целевое финансирование<br>Государственные закупки |

| 1                                 | 2  | 3   |
|-----------------------------------|--|---|
| Методы, используемые предприятием | Система экономических нормативов функционирования предприятия<br>Система оплаты труда<br>Система ответственности за качество и эффективность работы (система менеджмента качества) | Бюджетирование (система бюджетов подразделений предприятия)<br>Материальное стимулирование (премирование, участие в прибылях, бонусы, комиссионные с продаж, дополнительные льготы, надбавки, единовременные выплаты)<br>Планирование<br>Финансирование<br>Ценообразование<br>Кредитование<br>Страхование |

Эффект в экономическом понимании – это результат производственно-хозяйственной и иной деятельности предприятия, выраженный через систему количественных показателей, характеризующих натуральные и стоимостные объемы выпуска продукции, выручку от реализации продукции, доходы предприятия.

Результаты инновационной и инвестиционной деятельности предприятий трансформируются в показатели конкурентоспособности, характеризующие новое качество производственно-технической базы предприятия, выпускаемой продукции (работ, услуг). При этом эффективность управленческого воздействия оценивается исходя из соизмерения результатов и затрат. Соответственно экономические методы способствуют принятию управленческих решений, обеспечивающих наиболее рациональный вариант достижения цели управленческого воздействия, т. е. вариант, при котором показатели эффекта могут быть получены с минимальными затратами.

### **4.3. Организационные структуры управления предприятием (организацией)**

*Организационная структура предприятия.* Организационная структура – это упорядоченная совокупность взаимосвязанных и соподчиненных органов (подразделений и (или) отдельных работников) предприятия, управляющих его деятельностью.

Вся совокупность структурных подразделений условно делится на подразделения, образующие производственную структуру и структуру управления. Под *производственной структурой* обычно понимается состав и размеры основных и вспомогательных цехов и участков, обслуживающих хозяйств производственного назначения, под *структурой управления* – структура служб организационно-экономического, технико-технологического, административного и социального управления. Пример организационной структуры предприятия приведен на рис. 4.5.

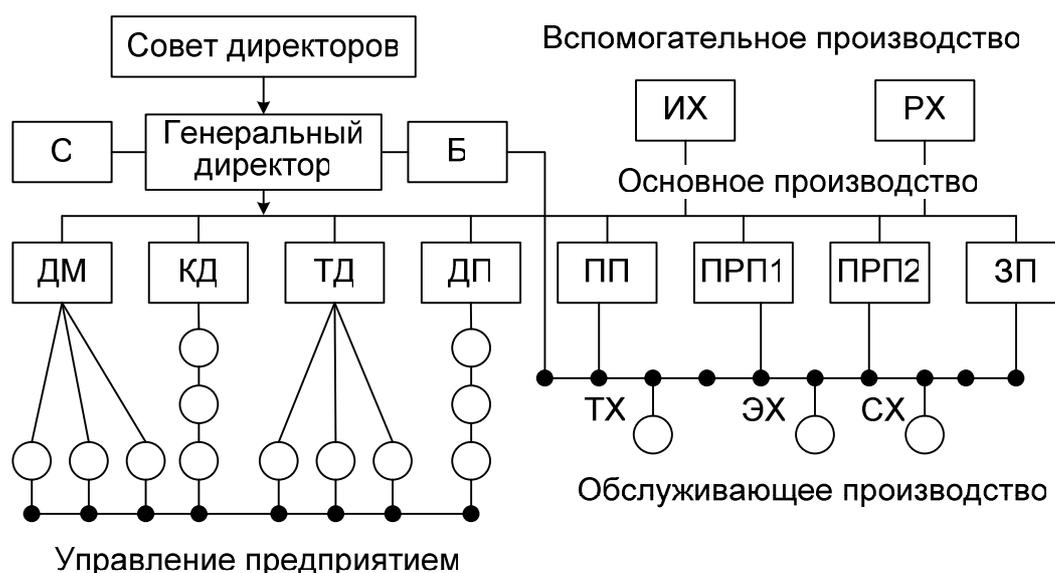


Рис. 4.5. Организационная структура предприятия:

*С* – секретариат; *Б* – бухгалтерия; *ДМ* – директор по маркетингу; *КД* – коммерческий директор; *ТД* – технический директор; *ДП* – директор по производству;  
*ИХ, РХ, ТХ, ЭХ, СХ* – соответственно инструментальное, ремонтное, транспортное, энергетическое и складское хозяйства; *ПП* – подготовительное производство; *ПРП1* и *ПРП2* – преобразующие производства; *ЗП* – заключительное производство

Чтобы понять сущность целостной структуры производственной системы, характер взаимосвязей между ее подсистемами, необходимо выяснить их природу, взаимодействие их частей. Содержание конкретных процессов производственной деятельности отдельных исполнителей или подразделений находит свое отражение в возложенных на них функциях. Соответственно при исследовании данных вопросов следует идти от содержания к форме (в данном случае от производственных функций к структуре системы).

Создавая структуру предприятия, необходимо исходить из возможностей ее оптимального функционирования и гибкости, обеспе-

чивающих своевременное оперативное реагирование на изменения рыночной конъюнктуры, техники и технологии, состава и качества выпускаемой продукции, а также адаптацию структурного построения цехов, участков, бригад, служб, других подразделений и предприятия в целом к условиям внутренней и внешней среды. При этом следует учитывать, что научно-технический прогресс, рост объемов, сложности и качества выпускаемой продукции, ускорение ее обновления обуславливают тенденцию усложнения и без того многообразных связей между различными службами и структурными подразделениями внутри предприятия. Это ведет к качественно новому этапу в разделении труда, требует принципиально иного подхода к анализу организационной структуры.

Важнейшими организационно-экономическими факторами, определяющими структуру предприятия, являются размеры производства, характер выпускаемой продукции, структура кадров, внешние связи и др.

В качестве ведущих организационно-технических факторов формирования отдельных подразделений предприятия и его структуры в целом выступают тип организации производства и вид специализации.

Количество одноименной продукции, одновременно запускаемой в производство, оказывает большое влияние на уровень организации производства и выбор организационно-производственной структуры. В основу классификации типов производства (ее придерживается подавляющее большинство исследователей типологии производственных структур) положены следующие факторы: множественность номенклатуры, частота и повторяемость процессов, характер загрузки рабочих мест и их специализация.

**Типы производства.** В зависимости от указанных факторов различают три типа производства: единичное, серийное, массовое. Кроме того, можно выделить еще три подтипа: мелкосерийное, среднесерийное, крупносерийное (рис. 4.6).

Отнесение предприятия в целом к тому или иному типу имеет условный характер, потому что на каждом заводе даже в отдельных цехах можно встретить сочетание различных типов производства, т. е. ни один тип производства не встречается в чистом виде.

*Единичное производство* характеризуется широкой номенклатурой изделий и выпуском малых объемов одинаковых изделий, по-

вторное изготовление которых не предусматривается. При этом типе производства применяется универсальное оборудование и в основном последовательный вид движения партий деталей по операциям технологического процесса. Заводы имеют сложную производственную структуру с полным циклом производства и специализированными проектно-конструкторскими и технологическими подразделениями.

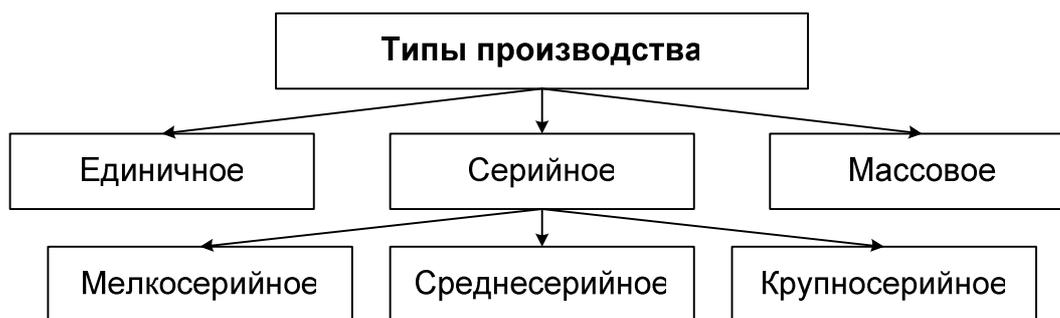


Рис. 4.6. Классификация типов производства

*Серийное производство* специализируется на изготовлении ограниченной номенклатуры изделий сравнительно небольшими объемами и повторяющимися через определенное время партиями (сериями). В зависимости от числа закрепляемых за каждым рабочим местом операций, регулярности повторения партий изделий и их размера различают три подтипа (вида) серийного производства: мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное.

Мелкосерийное производство тяготеет к единичному: изделия выпускаются малыми сериями широкой номенклатуры, повторяемость изделий невысокая, а размеры серий неустойчивы; предприятие все время осваивает новые изделия и прекращает выпуск ранее освоенных. Оборудование, вид движения предметов труда, специализация и производственная структура при мелкосерийном производстве такие же, как при единичном производстве.

Среднесерийное производство характеризуется выпуском изделий довольно крупными сериями ограниченной номенклатуры. Серии повторяются с известной регулярностью по периоду запуска и числу изделий в партии. Но все же годовая номенклатура шире, чем номенклатура выпуска в каждом месяце. Оборудование универсальное и специальное, вид движения предметов труда – параллельно-последовательный.

Крупносерийное производство тяготеет к массовому. Изделия производятся крупными сериями ограниченной номенклатуры, а основные или важнейшие изделия выпускаются постоянно и непрерывно. Оборудование преимущественно специальное, вид движения предметов труда – параллельно-последовательный и параллельный.

*Массовое производство* характеризуется выпуском продукции узкой номенклатуры в течение длительного периода времени, большим объемом выпуска, стабильной повторяемостью. Все изделия завода изготавливаются одновременно и параллельно. Оборудование специальное, вид движения предметов труда – параллельный.

Тип производства может характеризоваться коэффициентом закрепления операций, который определяется как частное, полученное в результате деления числа всех технологических операций, подлежащих выполнению в производственном подразделении в течение месяца, на число рабочих мест. Величина коэффициента для разных типов производства показана в табл. 4.2.

Таблица 4.2

Сравнительная технико-экономическая характеристика типов производства

| Фактор                                      | Тип производства                           |   |  |
|---|--|---|--|
|   | Единичное                                  | Серийное                                    | Массовое                                     |
| 1   | 2  | 3   | 4  |
| Номенклатура                                | Неограниченная                             | Ограниченная сериями                        | Одно или несколько наименований              |
| Постоянство номенклатуры                    | Не повторяется или повторяется нерегулярно | Периодически повторяется                    | Постоянный выпуск изделий узкой номенклатуры |
| Специализация рабочих мест                  | Разные операции                            | Периодически повторяющиеся операции         | От 1 до 10 повторяющихся операций            |
| Оборудование                                | Универсальное                              | Универсальное и специальное                 | Преимущественно специальное                  |
| Расположение производственного оборудования | По технологическому принципу               | По предметному и технологическому принципам | По предметному принципу                      |
| Оснастка                                    | Универсальная                              | Унифицированная                             | Специальная                                  |

Окончание табл. 4.2

| 1                                | 2          | 3  | 4   |
|----------------------------------|------------|--|---|
| Квалификация основных рабочих    | Высокая    | Средняя (высокая у работающих на станках с ЧПУ*) | Сравнительно невысокая на поточных линиях |
| Коэффициент закрепления операций | 40 и более | От 10 до 20                                      | От 1 до 3                                 |

\* ЧПУ – числовое программное управление.

**Виды и функции плановых служб предприятия.** Каждое предприятие самостоятельно выбирает организационную структуру и форму организации деятельности функциональных подразделений. Например, организацию планирования и контроль за выполнением плановых заданий на предприятии осуществляют плановые службы, реализующие важнейшую из функций управления – планирование. Состав и величина плановых служб на предприятии зависят от его размеров, типа организационной структуры управления, философии управления и культуры предпринимательства.

На малых предприятиях, как правило, плановые службы не создаются. Функции планирования передаются одному из производственных отделов, например отделу маркетинга, или одному из заместителей директора. Иногда они приглашают специалиста (консультанта) по планированию на определенный период, связанный с разработкой плана.

Для предприятий средних размеров характерно привлечение специалистов по планированию для постоянной работы.

На больших предприятиях создаются плановые (планово-экономические) отделы. В их функции входят:

- разработка видов планов, обязательных для предприятия, и направление их для утверждения руководством предприятия;
- организация работы по составлению планов, вид которых утвержден руководством предприятия;
- подготовка материалов и исходных данных во всех отделах и службах предприятия, участвующих в плановой работе;
- составление технико-экономических прогнозов по важнейшим направлениям деятельности предприятия;
- разработка нормативных плановых документов для производственных и функциональных подразделений предприятия;

- согласование планов всех подразделений предприятия;
- контроль за выполнением планов предприятия в целом и его отдельных производственных и функциональных подразделений.

Плановый отдел совместно с руководством предприятия разрабатывает его стратегию, участвует в выборе и обосновании экономических целей, анализе и оценке плановых и фактических результатов деятельности предприятия.

Рекомендации планового отдела, касающиеся плановой работы, обязательны для всех структурных подразделений предприятия.

На средних и крупных предприятиях помимо планового отдела в планировании принимают участие:

- производственный отдел, который на основе плановых заданий разрабатывает номенклатурные, производственные задания цехам и производственным участкам, устанавливает сроки и контролирует ход выполнения заданий;
- отдел маркетинга, занимающийся исследованием рынка, планированием сбыта, продвижения и распределения продукции;
- отдел цен, планирующий и контролирующей ценовую политику предприятия;
- финансовый отдел, ведающий планированием издержек и конечных показателей финансовой деятельности предприятия;
- отдел кадров, осуществляющий планирование использования трудовых ресурсов;
- отдел снабжения, отвечающий за обеспечение предприятия необходимыми материально-техническими ресурсами.

Система управления предприятием должна выполнять все функции, объективно необходимые для обеспечения его функционирования на всех стадиях жизненного цикла.

**Типы структур управления.** Структура – это организационная форма системы, ее строение. Она характеризуется количеством и видами элементов, а также связями между ними. В структуре закрепляется разделение труда. Применяется четыре типа структур управления: линейный, линейно-штабной, функциональный и матричный.

*Линейная структура* представляет собой иерархическую систему линейных руководителей, каждый из которых осуществляет единоличное управление подчиненными ему руководителями нижестоящей ступени, выполняя все функции управления (рис. 4.7.)

Преимущества линейного типа структуры – строгое соблюдение принципов единоначалия и единства распорядительства, согласованность действий исполнителей, четкая ответственность руководителей за результаты деятельности подчиненных подразделений. Недостатком является необходимость иметь обширные знания относительно всех функций и сфер деятельности управляемой подсистемы, что в современных условиях крайне затруднительно.

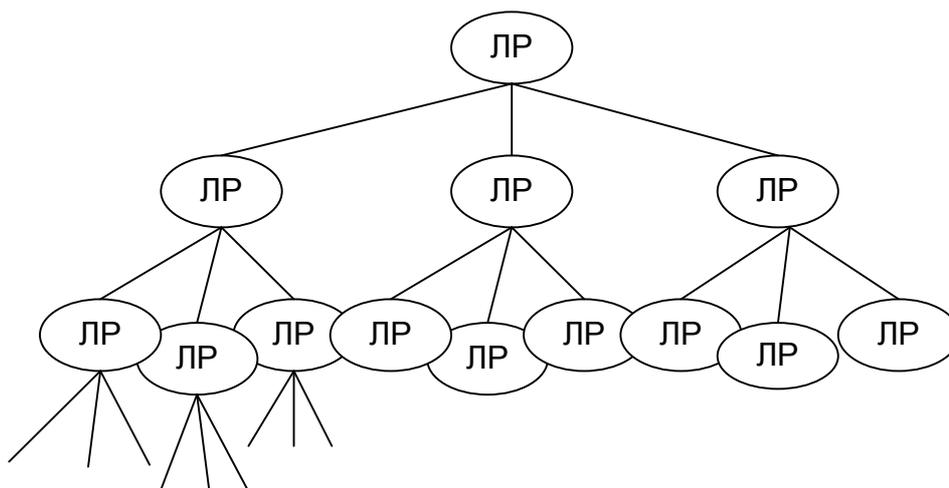


Рис. 4.7. Линейный тип структуры:  
ЛР – линейный руководитель

*Линейно-штабная структура* характеризуется тем, что управление осуществляется иерархической системой линейных руководителей, каждый из которых имеет аппарат управления (рис. 4.8).

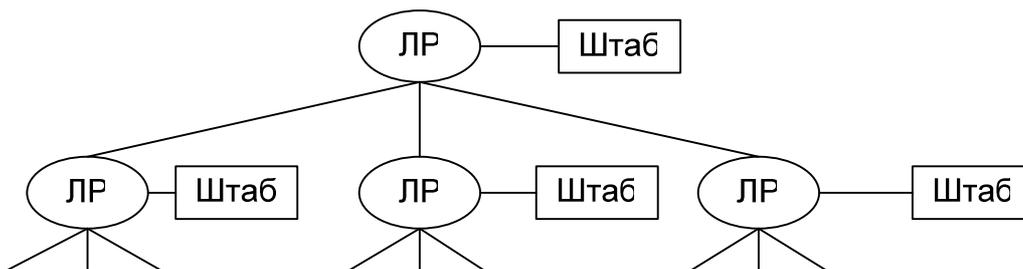


Рис. 4.8. Линейно-штабной тип структуры

Главное отличие этой структуры от линейной состоит в том, что в управлении участвует группа работников аппарата управления (штаб). Решения становятся более квалифицированными, руководитель освобождается от необходимости иметь детальные знания относительно всех сторон производства.

При *функциональной структуре* управление осуществляется линейным руководителем через группу подчиненных ему функциональ-

ных руководителей, каждый из которых в отличие от специалистов и руководителей штабных подразделений имеет право руководить подчиненными подразделениями (исполнителями) в пределах порученных ему функций (рис. 4.9). Эффект достигается тот же, что и при линейно-штабной структуре. Недостатком функциональной структуры является частичное нарушение единоначалия.

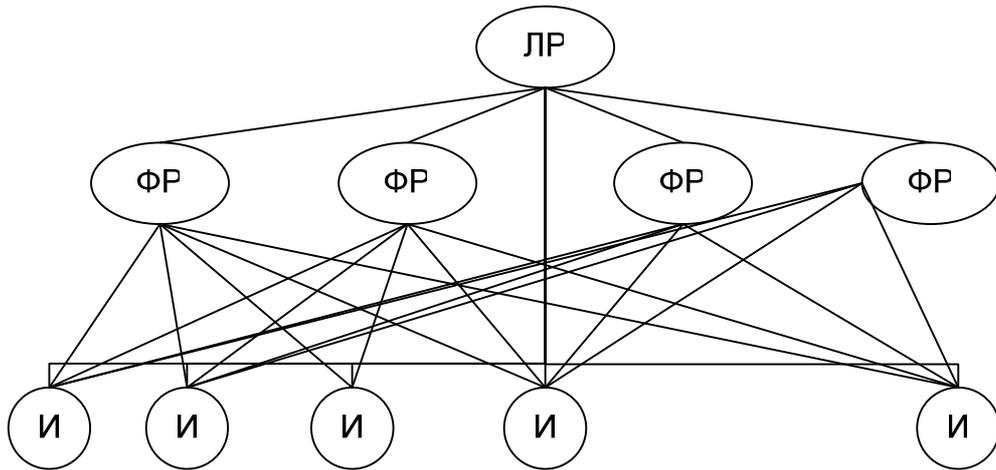


Рис. 4.9. Функциональный тип структуры:  
ФР – функциональный руководитель; И – исполнитель

*Матричная структура* предусматривает управление по двум направлениям: 1) по вертикали – управление специализированными подразделениями, чтобы каждое из них выполняло соответствующую своей специализации часть работ; 2) по горизонтали – целевое управление координационными связями между специализированными подразделениями, чтобы обеспечить их согласованную работу (рис. 4.10).

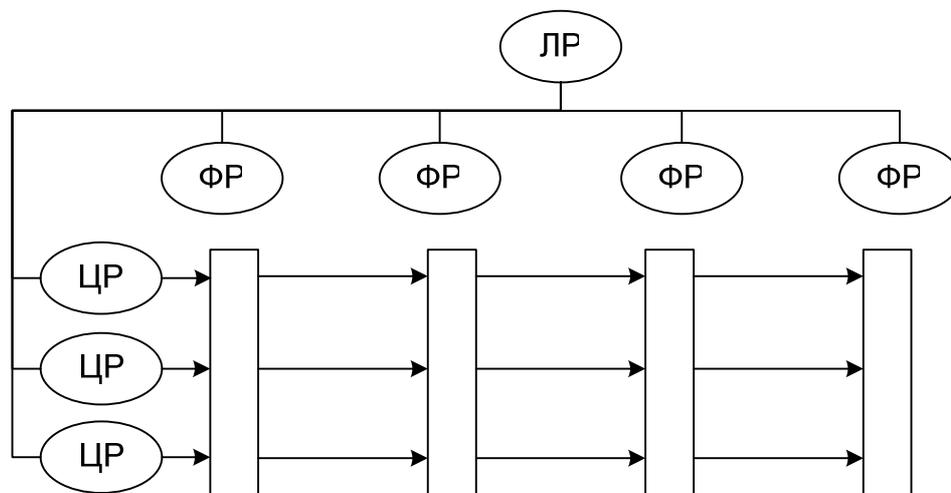


Рис. 4.10. Матричный тип структуры:  
ЦР – целевой руководитель

Важным преимуществом матричной структуры является возможность эффективного управления в условиях широкого разделения труда и специализации, недостатком – двойное подчинение исполнителей.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Сформулируйте основную цель управления предприятием (организацией).
2. Охарактеризуйте принципы управления, сформулированные А. Файолем.
3. Назовите функции и основные методы управления предприятием.
4. Какие организационные структуры управления вы знаете?
5. Охарактеризуйте преимущества линейно-штабной структуры управления.
6. Сформулируйте факторы применения функциональной структуры управления.
7. Перечислите достоинства и недостатки матричной структуры управления.

# Глава 5. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ

## 5.1. Содержание и методы планирования

Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства. Планирование, административное управление и контроль над деятельностью предприятия в зарубежной практике определяют одним понятием – «менеджмент». Взаимосвязь планирования и управления можно представить следующим образом (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Взаимосвязь планирования и управления производственной деятельностью предприятия

С управленческих позиций планирование – одна из основных функций управления производством. Оно заключается в умении предвидеть цели предприятия, результаты его деятельности, любые неожиданности, которые могут возникнуть в процессе деятельности, выявить ресурсы, необходимые для достижения целей.

Планирование на предприятии представляет собой целенаправленную внутрихозяйственную деятельность, которая служит основой организации и управления производством, является нормативной базой для выработки и принятия рациональных организационных и управленческих решений.

*Планирование* – это непрерывный циклический процесс, имеющий целью приведение возможностей предприятия в соответствие с усло-

виями рынка, сформированными в значительной степени целенаправленными действиями предприятия, а также с теми факторами рынка, которые не поддаются воздействию.

В процессе планирования необходимо руководствоваться определенными принципами (правилами). К числу основных принципов планирования в современных условиях можно отнести принципы единства, непрерывности, необходимости, конкретности, гибкости, оптимальности, действенности, эффективности и социальной направленности.

*Принцип единства* выражается в системном характере планирования, что означает существование совокупности взаимосвязанных элементов и наличие единого направления их развития, ориентированного на общие цели. Этот принцип предусматривает разработку общего (сводного) плана развития предприятия, в котором взаимосвязаны и обобщены планы по различным направлениям деятельности на основе реализации общей цели и взаимодействия всех структурных подразделений предприятия.

*Принцип непрерывности* заключается в том, что процесс планирования на предприятии должен осуществляться постоянно в рамках установленного цикла, а разработанные планы непрерывно сменять друг друга во времени и дополнять по содержанию, что обеспечивается их взаимосвязью и взаимообусловленностью.

*Принцип необходимости* проявляется в обязательном применении планов в любой сфере деятельности исходя из рационального поведения людей. Прежде чем действовать, каждый должен знать, что он может и что нужно сделать.

*Принцип конкретности* означает, что все плановые решения должны быть представлены в виде конкретных количественных и качественных плановых показателей, характеризующих направление и границы развития предприятия в планируемом периоде, а также степень реализации цели планирования.

*Принцип гибкости* связан с принципом непрерывности. Он предполагает возможность корректировки плановых показателей и координации планово-экономической деятельности предприятия с учетом изменений в условиях реализации планов, внешней и внутренней среде деятельности предприятия.

*Принцип оптимальности* предусматривает обеспечение выбора наиболее эффективного варианта решений на всех этапах планирования и выражается в максимизации прибыли и минимизации затрат при прогнозируемых ограничениях.

*Принцип действенности* означает, что в процессе разработки плановых решений по реализации цели планирования определяется механизм выполнения этих решений с учетом реальных условий деятельности предприятия и прогнозы их возможных изменений.

*Принцип эффективности (экономичности)* состоит в том, что затраты на планирование не должны превышать величину эффекта от его применения, а также в том, что планирование должно обеспечивать повышение качества принимаемых решений.

*Принцип социальной направленности* предусматривает обеспечение безопасности и экономичности выпускаемой продукции, а также социальное развитие коллектива, повышение доходов работников предприятия, улучшение условий труда, соблюдение социальных гарантий.

*Принцип системности* выражается в согласованности и увязке интересов производителей и потребителей, территориального и отраслевого планирования.

*Принцип комплексности* предполагает изучение всех сторон деятельности предприятия в условиях рынка с выделением ведущего звена и приоритетов.

Кроме рассмотренных в процессе планирования применяются также принципы директивности, динамичности, сбалансированности и др.

Основные принципы планирования тесно связаны между собой и ориентируют предприятие на всестороннее обоснование плановых показателей и достижение их оптимальной величины. Они определяют содержание планирования на всех этапах разработки планов и принятия плановых решений.

Основными задачами, решаемыми в процессе планирования, являются:

- выявление направлений развития потребительского спроса на продукцию, выпускаемую предприятием;
- обеспечение устойчивого сбалансированного роста производства в целом по предприятию и его структурным подразделениям;
- увеличение объемов продаж, прибыли и рентабельности производства и продукции;
- снижение издержек на основе улучшения использования производственных ресурсов предприятия: труда, материалов, капитала;
- повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения ее качества, освоения новых видов изделий и снижения цен;
- ориентация всех структурных подразделений предприятия на достижение высоких конечных результатов.

На основе принципов планирования формируются и развиваются в процессе практической деятельности методы планирования, которые в значительной степени определяют научно-технический уровень планирования и качество планов. Существует несколько методов планирования, среди которых для разработки планов используют балансовый, расчетно-аналитический, графоаналитический, программно-целевой и экономико-математические методы.

*Балансовый метод* планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниками их покрытия, а также между отдельными разделами плана. Так, на предприятии составляются балансы производственной мощности, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, рабочего времени и др. Балансовый метод позволяет увязывать производственную программу с производственной мощностью предприятия, трудоемкость производственной программы с численностью работающих.

*Расчетно-аналитический метод* используется для расчета технико-экономических показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный и качественный уровень производства. 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.

В планировании применяются следующие показатели: количественные (численность, объем производства); качественные (характеризуют эффективность – прибыль, рентабельность); объемные (объем продукции); удельные (металлоемкость, трудоемкость); условно-натуральные (стоимость).

*Графоаналитический метод* дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями. *Сетевое моделирование* является разновидностью графоаналитического метода.

*Программно-целевой метод* позволяет составить 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. Стерж-

нем 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.

*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.

## **5.2. Виды планов, их характеристика и взаимосвязь**

По срокам различают следующие виды планирования: перспективное (иначе его называют стратегическим), текущее, оперативно-производственное. Планирование на предприятиях состоит из разработки перспективных (стратегических), текущих и оперативно-производственных планов.

*План* – заранее намеченная система мероприятий, предусматривающая порядок, последовательность и сроки выполнения работ, операций и т. п., объединенных общей целью.

*Перспективное (стратегическое) планирование* основывается на прогнозировании. С его помощью прогнозируется перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т. д. Перспективное (стратегическое) планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (5–10–15 лет и более) и среднесрочное (от 2 до 5 лет) планирование.

Основной формой стратегического планирования является разработка среднесрочных планов, в которых конкретизируются цели и задачи долгосрочного плана. Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, инвестиции, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и пр. В долгосрочном плане формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено.

В настоящее время сроки исполнения 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 среднесрочного плана и уточняет его показатели с учетом изменившихся рыночных условий, экономической и политической среды. Структура и показатели годового плана различаются в зависимости от объекта. Выделяют заводские, цеховые, бригадные планы.

*Оперативно-производственное планирование* позволяет уточнить задания текущего годового плана на более короткий период времени (квартал, месяц, декада, сутки, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям (цех, участок, бригада, рабочее место). Разработка оперативно-производственных планов обусловлена необходимостью учета быстро меняющегося спроса потребителей, неожиданных затруднений в обеспечении предприятия сырьем и материалами, выполнения заказов потребителей по видам, цветам и маркам изделий. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции, равномерной работы предприятия и доведения планового задания до непосредственных исполнителей – рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое планирование и диспетчирование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является сменно-суточное планирование (таблица)<sup>1</sup>.

#### Основные параметры по видам планирования

| Показатель             | Виды планирования             |   |   |   |
|------------------------|-------------------------------|---|---|---|
|                        | Долгосрочное                  | Среднесрочное                             | Текущее   | Оперативно-производственное                                   |
| 1                      | 2                             | 3   | 4   | 5   |
| Номенклатура продукции | Наименование продукта (услуг) | Перечень важнейшей номенклатуры продукции | Перечень и количество всей номенклатуры продукции | Подетальный перечень и количество всей номенклатуры продукции |

<sup>1</sup> Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М., 1999. С. 151.

## Окончание таблицы

| 1                          | 2   | 3   | 4  | 5  |
|----------------------------|---|---|--|--|
| Расходование ресурсов      | 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    |
| Сроки исполнения           | Ориентировочные сроки исполнения                            | Календарные сроки исполнения                                      | Точно установленные сроки исполнения   | Почасовые и суточные графики исполнения                              |
| Ответственные исполнители  | 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 производства | Эффективность: достижение цели, окупаемость затрат          | Превышение дохода над расходами (прибыль)                         | Сумма чистого дохода   | Своевременность и полнота выполнения плана по номенклатуре продукции |

Система стратегических, текущих и оперативных планов обеспечивает гибкость производства при его ориентации на достижение перспективной цели. Перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

### 5.3. Стратегический план: назначение и структура

*Стратегия предприятия* – это совокупность его главных целей и основных способов их достижения. Иными словами, определять стратегию предприятия – значит формировать общее направление его деятельности, ориентированное на развитие и основанное на объективной оценке реальных возможностей предприятия.

Процесс стратегического планирования на предприятии может быть представлен в виде алгоритма, состоящего из последовательных этапов разработки стратегических решений (рис. 5.2).

На *первом этапе* стратегического планирования осуществляется общий анализ экономического положения предприятия и опре-

деляется его миссия. Этот процесс заключается в установлении смысла существования предприятия, его предназначения, роли и места в рыночной экономике. Миссия характеризует направление в бизнесе, на которое ориентируется предприятие исходя из рыночных потребностей, характера потребителей, особенностей продукции (услуг) и наличия конкурентных преимуществ и барьеров.

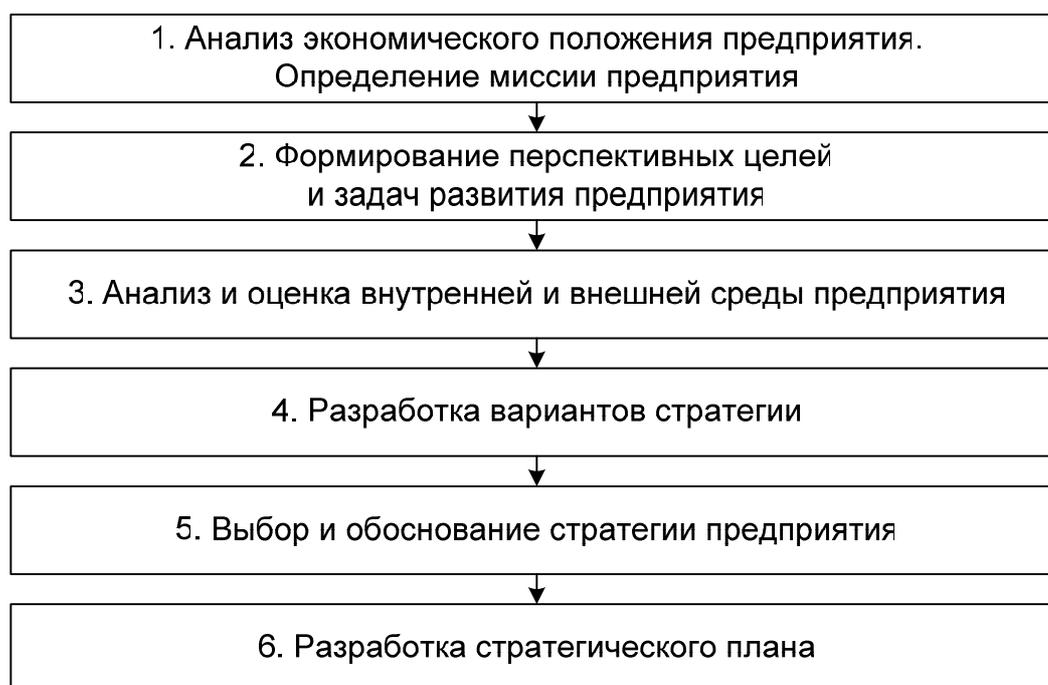


Рис. 5.2. Схема стратегического планирования на предприятии

*Второй этап* стратегического планирования заключается в формировании перспективных целей и задач деятельности предприятия. Цели и задачи должны отражать тот уровень, на который необходимо вывести деятельность предприятия по производству продукции, обслуживанию потребителей. Цели выражают конкретные направления деятельности предприятия и подразделяются на экономические (конкретные показатели производственно-хозяйственной деятельности) и неэкономические, например социальные (улучшение условий труда, охрана окружающей среды) и др. Направления деятельности любого предприятия достаточно разнообразны, поэтому оно не может сосредотачиваться на достижении какой-то одной цели, а должно определять всю совокупность значимых ориентиров действий в рамках объектов стратегических решений. Какие из ориентиров являются для предприятия наиболее значимыми, зависит от конкретной ситуации и определяется в процессе анализа внешней и внутренней среды.

На *третьем этапе* выполняются анализ и оценка внешней и внутренней среды. *Анализ среды* – это процесс определения ее важнейших элементов, которые могут оказать решающее влияние на достижение поставленных целей. Цель анализа – выявить и учесть наиболее важные факторы, которые могут повлиять на развитие предприятия в будущем. Процесс анализа начинается с определения основных элементов внешней и внутренней среды предприятия, из которых отбирают наиболее важные элементы, так называемые *критические точки*. Затем собирается необходимая информация, производится ее обработка и оценка.

При изучении *внешней среды* принято выделять два ее уровня: общехозяйственный (макросреда) и отраслевой (непосредственное окружение предприятия).

Анализ макросреды включает в себя изучение таких факторов, как политическая стабильность, правовое регулирование, экономическая политика государства, природная среда и состояние ресурсов, общее состояние экономики, социальное развитие общества, научно-технический уровень, инфраструктура и т. п.

Непосредственное окружение анализируется по следующим факторам: спрос на продукцию (услуги), предложение товаров (услуг), покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы, финансово-кредитные организации и т. д.

*Внутренняя среда* изучается по следующим направлениям: маркетинг, организационная структура, производство, ресурсы, издержки производства, продвижение товара, финансовые результаты и т. д.

Для анализа и оценки внешней и внутренней среды в стратегическом планировании применяются метод Мескона, метод SWOT-анализа, матрица Томпсона и Стрикленда, матрица Бостонской консультативной группы и др. Может быть также использован метод составления профиля предприятия. С его помощью удастся оценить относительную значимость для фирмы отдельных факторов внешней среды, культуру и имидж предприятия.

*Четвертый этап* предусматривает выполнение стратегического анализа и разработку вариантов стратегии. Этот этап по праву считается сердцевиной стратегического планирования, поскольку именно на нем принимаются решения о том, как предприятие будет реализовывать свои цели и выполнять свою миссию.

*Стратегический анализ* – это процесс преобразования материалов анализа внешней и внутренней среды предприятия в проекты стратегических решений. Он включает в себя два этапа:

- сравнение намеченных ориентиров и реальных возможностей, анализ разрыва между ними;
- проектирование возможных вариантов будущего, определение стратегических альтернатив.

Основными инструментами стратегического анализа являются различные методы и формальные модели.

В практике стратегического анализа применяются методы:

1) *анализа разрывов*. Это один из простых методов. Он заключается в выявлении разрыва между задачами (планами) предприятия и возможностями их решения, а также в заполнении разрыва, если он существует;

2) *анализа динамики рынка, жизненного цикла товара (ЖЦТ)*. Он позволяет определить стратегию деятельности предприятия для каждого этапа ЖЦТ.

Также при проведении стратегического анализа используются модели:

1) *«продукт – рынок»*. Данная модель представляет собой матрицу, включающую в себя классификацию рынков и продуктов. Матрица показывает уровни риска и степень вероятности успеха при различных сочетаниях «продукт – рынок»;

2) *портфельные*. Эти модели определяют положение предприятия в настоящем и будущем с точки зрения привлекательности рынка и способности предприятия конкурировать внутри него. К ним относятся матрица Бостонской консультативной группы, многофакторная матрица Мак-Кинси, комплексный деловой анализ ПИМС (PIMS).

Рассмотренные методы и модели стратегического анализа не являются универсальными, имеют свою область применения, свой объект анализа. Существуют и другие методы и модели обработки информации, используемые для определения вариантов стратегии развития предприятия.

На основе стратегического анализа разрабатываются варианты стратегии. Содержание стратегии зависит от ситуации, в которой находится предприятие. Тем не менее существуют некоторые общие подходы к ее формированию.

На *пятом этапе* из всех рассмотренных вариантов стратегии должен быть выбран один, в наибольшей степени соответствующий потребностям предприятия и обеспечивающий реализацию его стратегических целей. Оценка выбранной стратегии осуществляется на основе ключевых факторов, характеризующих успешность ее применения. К ним можно отнести преимущества предприятия и отрасли, в которой оно действует; цели предприятия; интересы и отношения к стратегии собственника и руководства предприятия; финансовые ресурсы, квалификацию менеджеров; обязательства предприятия; степень зависимости предприятия от внешней среды; фактор времени и т. д.

Выбранная стратегия служит основой стратегического планирования, поэтому на *шестом этапе* осуществляется разработка стратегического плана предприятия.

*Стратегия роста предприятия* является заключительным разделом стратегического плана. В нем определяются направления дальнейшего развития предприятия за счет организации новых производств и проникновения на новые рынки. Стратегия роста разрабатывается по трем направлениям: интенсификация, интеграция, диверсификация.

Возможности *интенсивного роста* имеются в тех случаях, когда у предприятия есть резервы расширения сбыта производимых в настоящее время изделий (услуг). Это достигается за счет более глубокого внедрения на рынок, расширения его границ, совершенствования товара.

*Интеграционный рост* планируется в тех случаях, когда предприятие может обеспечить свое дальнейшее развитие путем интеграции с поставщиками (регрессивная интеграция), с оптовыми и розничными торгово-сбытовыми организациями (прогрессивная интеграция), с конкурентами (горизонтальная интеграция).

*Диверсификационный рост* предусматривается, если развитие за счет сбыта традиционных изделий невозможно из-за полного удовлетворения нужд потребителей или опасения перейти в группу монополистов. В этом случае возможен рост за счет освоения новых видов изделий, дающих значительный доход.

Мероприятия по диверсификационному росту разрабатываются по следующим направлениям: концентрическая, горизонтальная и конгломерантная диверсификация.

Концентрическая диверсификация представляет собой расширение номенклатуры продукции за счет изделий, сходных с выпускаемыми с технической и маркетинговой точек зрения.

Горизонтальная диверсификация характеризуется пополнением номенклатуры продукции изделиями, которые ничем не связаны с выпускаемыми, но могут быть реализованы на традиционном рынке.

Конгломерантная диверсификация представляет собой пополнение номенклатуры изделиями, принципиально отличающимися от выпускаемых, которые не могут быть реализованы на традиционном рынке.

Результатом разработки всех разделов стратегического плана является составление комплекса планов по конкретным направлениям деятельности предприятия. Он включает в себя планы производства и реализации продукции (производственная программа), технического развития и организации производства, капитального строительства, труда и заработной платы, себестоимости, прибыли и рентабельности, материально-технического обеспечения, финансовый, социального развития трудового коллектива, охраны природы и рационального использования природных ресурсов, а также нормы и нормативы, фонды накопления и потребления.

Приведенный состав планов может меняться в зависимости от размеров предприятия, сложности его структуры, программной цели и форм собственности.

#### **5.4. Текущее планирование на предприятии (в организации)**

*Назначение и функции текущего планирования.* Большинство современных предприятий в своей деятельности ориентируются на достижение быстрых и конкретных результатов, поэтому в их плановой работе ведущую роль играет текущее планирование, рассчитанное на непродолжительное время. Его цель – обеспечить бесперебойную, ритмичную, сбалансированную работу как предприятия в целом, так и его структурных подразделений.

*Текущее планирование* – это прежде всего планирование достижения целей предприятия. Оно заключается в разработке развернутой программы всех видов деятельности предприятия, направленной на выполнение заданий стратегического плана при более полном и рациональном использовании ресурсов.

Текущее планирование выполняет функции прогнозирования целей, координации и контроля.

*Прогнозирование* заключается в определении целей, которые необходимо реализовать в планируемом периоде. В их основе – установки и цели стратегического плана развития предприятия. Цели текущего планирования имеют конкретную форму и направлены на достижение определенных результатов к концу планируемого периода.

*Координация* предусматривает установление определенных пропорций между ресурсами и видами деятельности предприятия, что служит основой для согласованной деятельности его персонала. Координация предполагает взаимосвязь всех разделов текущего плана. Это обеспечивается применением различных методов обоснования плановых решений, проверкой соответствия текущего плана стратегическим планам и нормативной базе, соблюдением определенной последовательности выполнения плановых расчетов.

Важнейшей функцией текущего планирования является *контроль*, который обеспечивает реализацию целей текущего плана своевременно и в полном объеме. Контроль осуществляется как в процессе разработки текущего плана для обеспечения взаимосвязи всех его разделов и соблюдения установленных пропорций, так и в процессе его выполнения. Современные способы сбора и обработки контрольной информации на основе вычислительной техники позволяют упростить процедуру контроля и своевременно получить необходимые данные для принятия соответствующих управленческих решений.

Выполнение текущим планированием рассмотренных функций обеспечивается соблюдением принципов планирования на предприятии.

***Годовой план предприятия как форма текущего планирования.*** Наиболее распространенной формой текущего планирования является годовой план предприятия, который включает в себя совокупность планов по различным направлениям его деятельности.

*Цель разработки годового плана* – составление программы производственно-хозяйственной деятельности предприятия на планируемый год по всем направлениям его деятельности: производственной, инвестиционной, финансовой, социальной и др.

Годовой план предприятие разрабатывает самостоятельно до начала года. Исходной информацией для подготовки годового плана служат:

- задания стратегического плана развития предприятия на планируемый год;

- результаты анализа деятельности предприятия за предыдущий год и в динамике за ряд лет;
- материалы маркетинговых исследований: анализ конъюнктуры рынка сбыта, прогнозы изменения спроса, перспективы развития рынка и др.;
- система плановых норм и нормативов;
- инструктивные материалы по текущему планированию.

Разработка годового плана – наиболее формализованный вид плановой деятельности предприятия, который подчиняется строго определенным правилам, касающимся сроков разработки, порядка доведения плановых заданий до структурных подразделений, структуры плана, системы плановых показателей и методов их расчета.

Годовой план разрабатывается по заранее принятой форме, которая отличается консерватизмом и служит основанием для проведения на предприятии аналитической работы. Форма годового плана редко пересматривается и может незначительно видоизменяться в силу особых условий бизнеса.

На современных предприятиях количество разделов годового плана, их названия и перечень показателей могут различаться в зависимости от формы собственности, размера предприятия, уровня концентрации производства, численности персонала и других факторов.

Каждое предприятие разрабатывает отдельные планы по различным направлениям деятельности и объединяет их в комплексный план, что обеспечивает сбалансированность плановых показателей по видам используемых ресурсов и срокам выполнения.

Годовой план крупных предприятий разрабатывается на основании предварительных плановых расчетов структурных подразделений (филиалов, цехов). На средних и мелких предприятиях годового план составляется по предприятию в целом, а затем плановые задания распределяются по структурным подразделениям. Планы отдельных подразделений должны соответствовать плану всего предприятия как по содержанию, так и по показателям (натуральным и стоимостным).

Среди показателей, используемых в годовом плане, существенную роль играют натуральные и качественные показатели, ориентирующие деятельность предприятия на достижение конечных результатов и реализацию цели текущего планирования.

Состав и последовательность разработки годового плана представлены на рис. 5.3. Состав годового плана может быть расширен за счет выделения расчетов по вопросам, рассматриваемым в процессе разработки каждого раздела плана, в самостоятельные разделы (например, план повышения эффективности производства, план социального развития и т. п.).

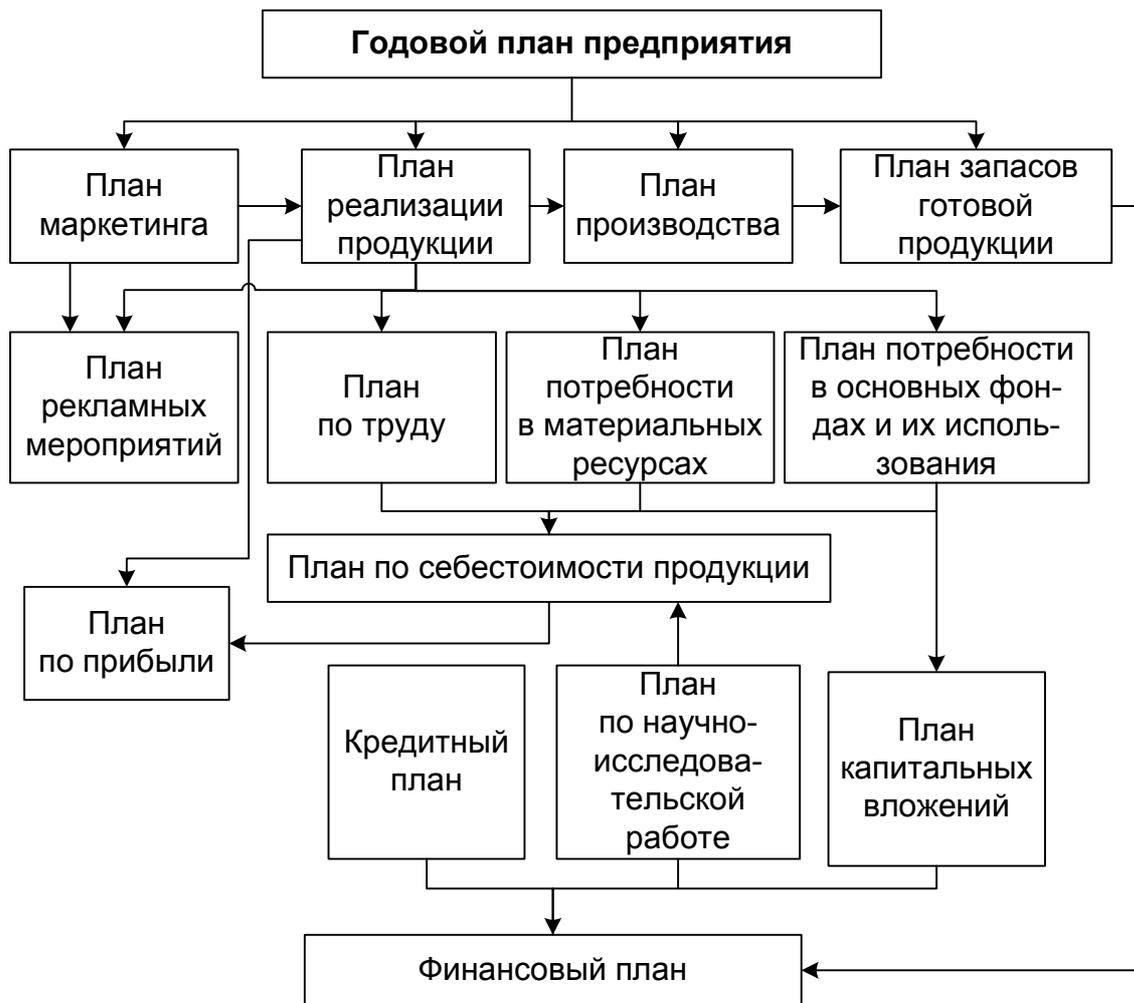


Рис. 5.3. Состав и последовательность разработки годового плана предприятия

Разработка годового плана включает в себя последовательно выполняемые *этапы планирования*:

- обоснование цели планирования на год;
- сбор и анализ экономической информации;
- составление прогнозов и разработку проектов годового плана;
- обсуждение проектов годового плана, утверждение плана и доведение его до исполнителей;

- реализацию плана исполнителями;
- контроль и регулирование выполнения плановых заданий.

Последовательность этапов разработки годового плана может быть иной, но обязательно увязанной с логикой последовательности разработки функциональных планов.

Цель разработки годового плана определяет руководство предприятия исходя из стратегии его развития, анализов результатов работы за предыдущие годы и оценки экономических условий деятельности.

Исходная информация, необходимая для планирования, содержится в бухгалтерской, стратегической отчетности предприятия и материалах учета. Ее обобщают, анализируют и оценивают с точки зрения полноты, объективности и достаточности. Кроме того, корректируют и дополняют нормативную базу планирования с учетом перспектив развития предприятия, уровня его развития и изменений во внешней среде.

Разработка годового плана требует выполнения множества расчетов по всем направлениям деятельности предприятия с использованием выбранных методов планирования. Проект плана подлежит обсуждению на собраниях коллектива предприятия, корректировке при необходимости внесения изменений или дополнений, а затем утверждению руководителем предприятия.

Утвержденный план становится руководством к действию и доводится до исполнителей – структурных подразделений предприятия. В процессе реализации годового плана осуществляется постоянный контроль за выполнением плановых показателей по величине и по времени. Кроме того, постоянно отслеживаются изменения внешних и внутренних условий деятельности, выявляются их отклонения от предусмотренных в плане, устанавливаются причины отклонений и производится корректировка плановых заданий. На этом этапе значительно возрастает роль исполнителей и руководителей среднего звена.

Основные плановые расчеты выполняют экономисты, но в разработке годового плана участвуют также специалисты многих служб предприятия: технологи, механики, маркетологи, работники отдела кадров и др.

До начала разработки годового плана на предприятии издаются приказы, в которых четко разграничены и определены по срокам виды плановых работ, указаны ответственные за выполнение плановых расчетов, виды плановых документов, взаимосвязь и соподчиненность ис-

полнителей. Это организует процесс планирования, дисциплинирует работников и обеспечивает качество и ритмичность планирования.

На каждом предприятии применяется своя технология планирования, которая регламентирует общепринятый порядок планирования, установленные сроки выполнения плановых расчетов, содержание разделов плана предприятия, требуемую последовательность процедур составления различных разделов плана и обоснования его показателей, а также регулирует механизм взаимодействия производственных подразделений, функциональных и плановых служб в совместной повседневной деятельности по разработке плана предприятия.

Качество, обоснованность и действенность текущего планирования во многом определяются уровнем профессиональной подготовки специалистов, занятых разработкой плановых заданий, особенно тех, кто руководит их исполнением в конкретных условиях деятельности предприятия.

## **5.5. Оперативно-производственное планирование**

*Цель, задачи и содержание оперативного планирования.* Оперативное планирование является составной частью внутризаводского планирования, его завершающей стадией и заключается в детализации показателей текущего (тактического) плана производственно-хозяйственной деятельности предприятия по исполнителям (цехам, участкам, бригадам, рабочим местам) и срокам (кратким периодам – месяцам, декадам, суткам, сменам, часам).

*Цель оперативного планирования* – обеспечение бесперебойного, равномерного производства продукции в заданных количествах и в установленные сроки при соответствии выпускаемых изделий стандартам качества продукции и при оптимальном использовании производственных мощностей.

*Основной задачей оперативного планирования* является обеспечение слаженной и комплексной работы всех звеньев производства по изготовлению продукции, оказанию услуг в соответствии с заданным количеством, номенклатурой и качеством в установленные сроки, предусмотренные стратегическим (тактическим) планом.

*Содержание оперативного планирования* включает в себя:

- объемные расчеты загрузки оборудования, площадей и детализацию плановых заданий по цехам и участкам предприятия;

- расчет и установление прогрессивных нормативов движения производства (календарно-плановых нормативов) – нормативов заделов, периодичности запуска (выпуска) партии деталей в обработку (из обработки), размера серий и партий, продолжительности производственного цикла, величины опережений, ритмов и т. д.;

- расчет календарных графиков, определяющих порядок, последовательность и сроки изготовления продукции кооперированными исполнителями, и доведение их до цехов, участков и рабочих мест;

- планирование оперативной подготовки производства путем своевременного заказа и доставки на рабочие места материалов, заготовок, инструмента и т. д., необходимых для бесперебойного выполнения установленных заданий и календарных графиков;

- оперативный управленческий учет и контроль выполнения оперативных планов производства;

- оперативное регулирование и диспетчеризацию хода производственного процесса, протекающего в цехах, на участках и рабочих местах.

Оперативное планирование производства должно отвечать следующим требованиям:

- обеспечивать *максимальное сокращение перерывов* в движении предметов труда по отдельным стадиям производства, что приводит к минимальной продолжительности производственного цикла;

- обеспечивать *равномерность и комплектность загрузки оборудования*;

- обладать достаточно *высокой гибкостью*, т. е. быстро и четко реагировать на технические, номенклатурные сдвиги в производстве, вызываемые техническим прогрессом.

Выполнение этих требований способствует лучшему использованию производственных фондов предприятия.

В промышленном производстве оперативное планирование имеет свои особенности, трансформирующиеся в системы оперативного планирования, разнообразие которых обусловлено прежде всего выделением типов производства (массовое, серийное и единичное).

***Системы оперативного планирования.*** Под *системой оперативно-производственного планирования* в экономической литературе принято понимать совокупность различных методик и технологий, обеспечивающих научную организацию планирования и оперативного регулирования производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности.

Система оперативного планирования должна отвечать принципиальным требованиям: на предприятиях производственного назначения – соответствовать организационному типу производства (единичное, серийное, массовое); на предприятиях любых видов деятельности – обеспечивать ритмичную работу и наиболее эффективное использование всех производственных ресурсов.

В зависимости от организационного типа производства на промышленных предприятиях используются различные системы оперативного планирования, формируемые следующими однотипными элементами: планово-учетные единицы, планово-учетные периоды, календарно-плановые нормативы, планово-учетные документы.

Наибольшее распространение на промышленных предприятиях получили следующие системы оперативного планирования: позаказная, покомплектная и поддетальная.

*Позаказная система* находит применение преимущественно в условиях единичного и мелкосерийного производств. Номенклатура на таких заводах, как правило, широкая, поэтому оперативное планирование и контроль ведутся в укрупненных масштабах. В качестве планово-учетной единицы принимается заказ, в большинстве случаев включающий одно изделие или небольшое их число. На первой стадии планирования оформляют заказ. Вследствие разового характера заказа эта стадия строится на укрупненных календарно-плановых нормативах (общей продолжительности производственного цикла выполнения заказа). На второй стадии осуществляют подготовку производства заказа и, наконец, на третьей стадии – планирование изготовления заказа.

Календарно-плановые расчеты ведутся на разработанном цикловом графике изготовления изделия (заказа) в порядке, обратном ходу технологического процесса, так как установленные сроки окончания заказа определяют необходимые сроки запуска его в производство.

*Покомплектная система* характерна главным образом для серийного производства. Планово-учетной единицей здесь является комплект деталей, входящих в изделие, в частности узловой комплект, групповой комплект, машино-комплект, суточный комплект.

Узловой комплект объединяет детали, образующие технологический узел. Запуск в производство планируется таким образом, чтобы завершить изготовление всех деталей, входящих в узел, одновременно к моменту сдачи комплекта на узловую сборку.

Групповой комплект деталей формируется по признаку общности технологического маршрута обработки деталей разных изделий, применяемого оборудования, оснастки, периодичности запуска (выпуска).

Машино-комплект формируется по каждому цеху из заготовок или узлов изделия (конкретного наименования), которые изготавливаются в данном цехе. Например, в машино-комплект по кузнечному цеху входят все детали штамповки для конкретного изделия. Цеху сообщают номер изделия и дату выпуска деталей для него. Разновидностью этой планово-учетной единицы является условный машино-комплект. Он включает детали, входящие во все изделия, предусмотренные производственной программой завода, в размере суточной потребности в них. За основу условного комплекта принимается изделие, имеющее наибольшую долю в программе завода.

При отсутствии в производственной программе изделия, имеющего преобладающий вес, в качестве планово-учетной единицы принимается суточный комплект, который включает все детали всех изделий, подлежащих изготовлению в планируемом периоде, из расчета среднесуточной потребности в них.

*Подetailная система* применяется преимущественно в массовом и крупносерийном производствах. Планово-учетной единицей здесь является деталь. По этой системе планируется и регулируется ход выполнения работ, технологических операций и производственных процессов по каждой детали на определенный плановый период – час, смену, сутки, неделю, декаду и т. д.

В основе подetailной системы – разработка таких календарно-плановых нормативов, как такт и ритм работы поточных линий и производственных участков, расчет технологических, транспортных, страховых, межоперационных и цикловых заделов с поддержанием их на расчетном уровне.

Применение этой системы требует разработки сложных календарных планов (стандарт-планов), содержащих показатели объема выпуска и маршрут движения деталей по технологическим операциям на поточной линии, производственном участке.

Существуют и другие системы оперативного планирования универсального применения.

*Система стадийного планирования по опережениям* характеризуется распределением работ по сборке и выпуску разных изделий по отдельным плановым периодам, организацией изготовления деталей

и сборочных единиц для обеспечения сборки в каждом отчетном плановом периоде с соблюдением календарного опережения между технологическими стадиями производства. Опережением называется календарный отрезок времени, на который каждая предыдущая часть производственного процесса должна опережать последующую его часть с целью окончания в запланированный срок. Планово-учетной единицей этой системы может быть деталь, сборочная единица. Данная система применяется в серийном производстве.

*Система планирования «на склад» (система «минимум – максимум»)* применяется в различных типах производства, в основном в серийном, для изготовления деталей и сборочных единиц изделий с невысокой трудоемкостью и небольшим количеством технологических операций. Сущность данной системы состоит в том, что производственно-диспетчерский отдел предприятия держит под контролем наличие деталей на промежуточных складах. Запасы деталей поддерживаются на уровне, обеспечивающем бесперебойное снабжение сборочных цехов. Если запас падает до заданной точки заказа, то данный отдел выдает цеху заказ на изготовление партии деталей. Уровень запаса деталей каждого наименования на складе, соответствующий точке заказа  $Z_{т.з}$ , определяется по формуле

$$Z_{т.з} = Q_{сд.дн} \cdot T_{ц.изг} ,$$

где  $Q_{сд.дн}$  – дневная потребность сборки (запуск на сборку) в деталях данного наименования, шт.;

$T_{ц.изг}$  – длительность производственного цикла изготовления партии данных деталей, дн.

Помимо запаса точки заказа рассчитываются минимальный  $Z_{min}$  (страховой) и максимальный  $Z_{max}$  запасы. Движение складских запасов при применении системы планирования «на склад» представлено на рис. 5.4.

Система направлена на поддержание незавершенного производства на минимальном уровне, на предупреждение образования избыточных запасов.

*Система планирования по заделам* заключается в установлении постоянного нормативного размера задела по каждой детали и сборочной единице конкретного цеха и поддержании фактических раз-

меров на уровне нормативных с целью обеспечения всех стадий производства деталями, полуфабрикатами. Размер задела может быть установлен в деталях, днях, неделях и т. д.

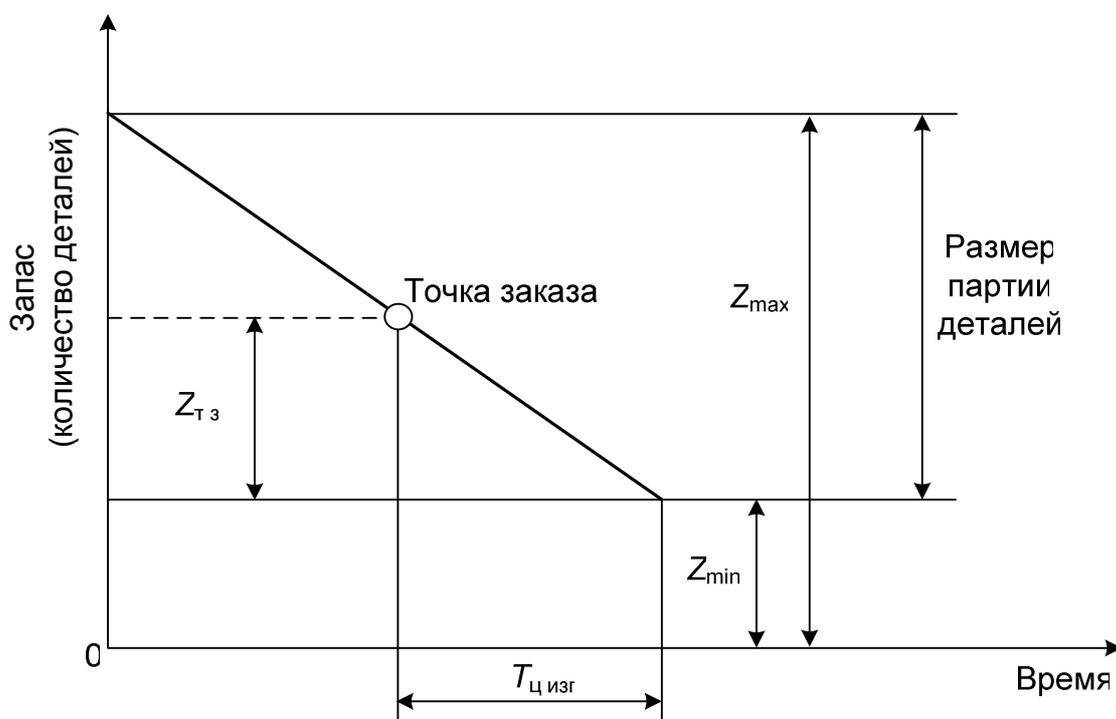


Рис. 5.4. Схема движения складских запасов по плану

**Разработка оперативных планов производства.** Оперативное планирование производства заключается в разработке важнейших объемных и календарных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Основная задача оперативного планирования сводится к обеспечению на предприятии слаженного и ритмичного хода производственных процессов с целью сокращения времени осуществления всех стадий производства и в конечном счете уменьшения времени нахождения в стадии незавершенного производства или в стадии обращения всех видов ресурсов и готовых продуктов.

В оперативном планировании в зависимости от разрабатываемых показателей применяются такие основные методы, как объемный и календарный, а также их разновидности: объемно-календарный и объемно-динамический.

*Объемный метод* предназначен для распределения годовых объемов производства продукции по подразделениям предприятия и бо-

лее коротким временным интервалам (декада, неделя, день, час). Этот метод предусматривает не только распределение работ, но и оптимизацию использования производственных фондов во времени. С его помощью формируются месячные планы производственных подразделений и планируются сроки выпуска продукции или выполнения заказа во всех выпускающих подразделениях предприятия.

*Календарный метод* применяется для планирования конкретных временных сроков запуска и выпуска продукции, нормативов длительности производственного цикла и опережений производства отдельных работ относительно финишных операций, сборочных стадий изготовления продукции. Данный метод основывается на применении прогрессивных норм времени для расчета производственных циклов изготовления отдельных деталей и планируемых комплектов продукции, выполнения сборочных процессов, оказания услуг.

*Объемно-календарный метод* позволяет планировать одновременно сроки и объемы выполняемых на предприятии работ в рамках плановых периодов, принятых в экономических расчетах (год, квартал, месяц). С его помощью рассчитывается продолжительность производственного цикла выпуска продукции и поставки ее на рынок. Данный метод дает возможность синхронизировать работу всех цехов предприятия: основных, вспомогательных, обслуживающих хозяйств; обеспечить равномерную загрузку производственных мощностей. Этот метод можно использовать для разработки месячных программ как выпускающих, так и вспомогательных и обслуживающих подразделений.

*Объемно-динамический метод* предусматривает тесное взаимодействие внутризаводских планово-расчетных показателей, таких как сроки, объемы, с динамично изменяющимися возможностями предприятия под влиянием факторов внешней среды; многовариантные расчеты оперативных планов. Он предполагает постоянную корректировку планов выполнения заказов потребителей, построение планов-графиков выполнения заказов по производственным подразделениям с учетом корректировки производственных мощностей предприятия.

В зависимости от содержания работ и сроков действия оперативное планирование подразделяется на календарное планирование и оперативное регулирование (диспетчеризацию), которые выполняют экономисты-менеджеры и специалисты плановых и производственных отделов предприятия.

На этапе *календарного планирования* осуществляют проверочный расчет объемов и уточняют содержание работ, которые должны быть выполнены в предстоящем планируемом периоде каждым производственным подразделением; выполняют подробный расчет необходимых производственных и трудовых ресурсов (оборудования, рабочих, производственных площадей, материалов, заготовок и т. п.) и сопоставляют их с наличными ресурсами; разрабатывают календарные планы-графики по каждому наименованию изделий и для каждого производственного подразделения. Исходными данными для разработки календарных планов-графиков служат годовые объемы выпуска продукции, трудоемкость выполняемых работ, сроки поставки предметов труда на рынок и другие показатели.

На этапе *оперативного регулирования* (диспетчеризации) производства осуществляется непрерывное наблюдение за ходом производственного процесса – оперативный учет и контроль, корректировка и поддержание его параметров. На этом этапе оперативного планирования окончательно уточняют задания на самые короткие промежутки времени (смены, часы) и сроки их выполнения с учетом сложившейся производственной ситуации.

В зависимости от сферы применения оперативное планирование подразделяется на межцеховое и внутрицеховое.

*Межцеховое планирование* обеспечивает разработку календарных планов-графиков производства продукции по цехам, регулирование плановых заданий и объемов продажи продукции всеми цехами предприятия и контроль за ними, а также координацию работы основных и вспомогательных цехов, проектно-конструкторских, планово-экономических и других функциональных служб.

Содержанием *внутрицехового планирования* является разработка оперативных планов и составление текущих графиков работы производственных подразделений и отдельных рабочих мест (разработка детализированных планов-графиков, разработка и выдача сменно-суточных заданий, оперативная подготовка, контроль за ходом выполнения сменно-суточных заданий в подразделениях цехов и на рабочих местах).

***Диспетчеризация производства.*** Диспетчеризация как этап оперативного регулирования производства предусматривает непрерывный систематический контроль за выполнением планов-графиков из-

готовления продукции, координацию работы связанных между собой звеньев производства (цехов, участков, рабочих мест) и ликвидацию последствий, возникающих из-за отклонений от установленного регламента работы. Термин «производственная диспетчеризация» в последние годы все больше вытесняется термином «оперативное управление производством», который охватывает аналогичные функции оперативного регулирования хода производственного процесса.

Являясь продолжением календарного планирования, диспетчерское регулирование тем проще и эффективнее, чем лучше организовано календарное планирование работы цехов, участков и других подразделений предприятия.

Диспетчеризация должна иметь предупредительный характер, заключающийся в заблаговременном выявлении и своевременном устранении намечающихся отклонений от установленных планов-графиков и текущих заданий. Для успешного проведения производственной диспетчеризации необходимы следующие объективные условия:

- наличие обоснованно составленных производственных программ, заданий, взаимосвязанных календарных планов-графиков всех производственных и непроизводственных подразделений завода, на основе которых сравнивается фактический ход производства с нормативным и выявляются отклонения;

- обеспечение всех подразделений предприятия необходимыми материалами (документацией, заготовками, деталями, инструментами, приспособлениями и т. п.);

- наличие возможности маневрирования резервами производства, с тем чтобы использовать их для предупреждения намечающихся отклонений от графика или для быстрой ликвидации отклонений, если их не удалось предупредить;

- возможность изменения и перестройки оперативных заданий и планов-графиков с целью повышения загрузки мощностей и рабочих путей изготовления деталей или выполнения работ, не включенных в план текущих суток, но обеспеченных всем необходимым, за счет исключения из программы деталей или работ, условия для изготовления или выполнения которых отсутствуют;

- оснащенность диспетчерской службы необходимыми техническими средствами (устройствами передачи речи, графических изображений, текстов; устройствами дистанционного наблюдения, автоматического учета и контроля и др.).

При отсутствии этих условий диспетчерский контроль может свестись к простой регистрации неполадок и к продвижению деталей без устранения причин, нарушающих планы-графики и вызывающих штормовщину в работе.

Методы и содержание оперативного регулирования, так же как и календарного планирования, во многом зависят от типа производства.

В условиях *единичного и мелкосерийного производства* основными объектами диспетчерского контроля являются сроки выполнения важнейших работ по отдельным заказам и оперативная подготовка к выполнению текущих заданий. Диспетчерский контроль осуществляется в соответствии с цикловыми планами-графиками выполнения заказов. Он состоит в проверке сроков запуска и выпуска заготовок, деталей и сборочных единиц по цехам, а также в укомплектовании сборки изделия деталями и сборочными единицами в установленные сроки.

В условиях *серийного производства* основными объектами диспетчерского контроля являются сроки запуска и выпуска партий заготовок, деталей, сборочных единиц, состояние складских заделов и степень комплектной обеспеченности сборочных работ. Контроль и регулирование осуществляются в соответствии с установленными планами-графиками межцеховых подач или комплектования изделий заготовками, деталями и сборочными единицами с учетом норм опережений, выраженных в изделиях. Выпуск готовой продукции в количестве, номенклатуре и по срокам сопоставляется с календарным планом-графиком изготовления серий изделий.

В условиях *массового производства* основными объектами диспетчерского контроля являются соблюдение установленных ритмов работы поточных линий и состояние внутрилинейных и межлинейных заделов. Текущий контроль и регулирование хода производства, осуществляемые диспетчерской службой, направлены в основном на выполнение производственных программ, заданий и календарных планов-графиков в пределах суток. Одновременно с этим обеспечивается нормальный ход производства по графику на ближайшее время – неделю, декаду.

Наряду с основным производством диспетчерская служба координирует работу вспомогательных цехов и обслуживающих хозяйств производственного назначения.

**Оперативный учет и контроль производства.** Одними из основных плановых функций производственного менеджмента являются оперативный учет и контроль состояния производства. Они служат важными источниками информации о ходе производства, использовании ресурсов, движении обрабатываемых предметов труда, состоянии незавершенного производства. Основными объектами оперативного учета и контроля производства являются различные планово-экономические показатели: от часовых или сменно-суточных заданий, декадных, месячных и годовых объемов выпуска продукции до объемов заделов незавершенной производством продукции.

В *единичном производстве* в первую очередь учитываются и контролируются сроки выполнения отдельных заказов по заранее разработанным цикловым или сетевым графикам.

В *серийном производстве* объектами оперативного контроля являются сроки запуска и выпуска партии деталей, узлов, машинокомплектов; состояние цикловых и складских заделов; соблюдение нормативов опережений по стадиям обработки и т. д.

В *массовом производстве* в качестве объектов оперативного учета и контроля могут служить плановые показатели такта и ритма работы поточных линий, расчетные нормативы межоперационных заделов.

Оперативный учет призван отражать состояние и ход выполнения преимущественно производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Объектами оперативного учета являются натуральные, объемные и временные измерители, используемые при формировании календарно-плановых нормативов, а также в текущем внутризаводском планировании производства продукции и расходования ресурсов.

Оперативный учет тесно связан с текущей отчетностью предприятия. Текущая отчетность в зависимости от назначения бывает внутренней и внешней. Внутрихозяйственная отчетность предназначается для контроля работы цехов, отделов, участков, бригад; внешняя – для представления в государственные органы административного управления (например, в налоговую инспекцию), аудиторские организации и т. д.

Оперативный учет и контроль выполнения оперативных производственных планов должны способствовать своевременной их корректировке в целях обеспечения ритмичной работы всех производственных звеньев, восполнению всех видов производственных запасов и поддержанию на нормативном уровне заделов в незавершенном про-

изводстве, сокращению перерывов в движении предметов труда по отдельным производственным стадиям и в конечном счете сокращению производственного цикла выпуска продукции.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. В чем заключается сущность планирования на предприятии?
2. Какие виды планирования применяются на предприятии? По каким признакам их классифицируют?
3. Какие основные стадии можно выделить в процессе планирования?
4. Охарактеризуйте информационное обеспечение планирования. Укажите виды информации.
5. В чем заключается сущность текущего планирования?
6. Какие этапы включает в себя процесс разработки годового плана на предприятии?
7. Каково назначение стратегического планирования? Перечислите этапы планирования.
8. Раскройте сущность понятия «оперативное планирование».
9. Перечислите функции оперативного планирования.
10. Назовите этапы оперативного планирования.
11. Что понимается под системой оперативного планирования?
12. Назовите основные элементы системы оперативного планирования.
13. Какие календарно-плановые нормативы используются при оперативном планировании?
14. Охарактеризуйте особенности межцехового оперативного планирования.
15. Охарактеризуйте особенности внутрицехового оперативного планирования.
16. Что понимается под диспетчеризацией производства?
17. Каково назначение оперативного учета выполнения оперативных планов?
18. Каково назначение оперативного контроля за производственными процессами?
19. Что понимается под организацией оперативного учета и контроля выполнения планов производства?

## **Глава 6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **6.1. Производственная мощность предприятия и факторы, ее определяющие.**

#### **Взаимосвязь производственной программы и производственной мощности**

*Производственная мощность* предприятия, цеха, участка – это способность закрепленных за ним 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 не участка, цеха, предприятия. Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену и час, а производственная мощность структурных единиц производства – за год, в некоторых случаях – за квартал, месяц.

Для расчета производственной мощности предприятия используются следующие исходные данные:

1. *Количество, состав, технологическое состояние оборудования и данные о производственных площадях.* При расчете производственной мощности предприятия учитывается все наличное оборудование основного производства (в том числе и 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 для вновь строящихся предприятий принимаются паспортные нормы производительности оборудования, 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  $T_{\text{непр}}$  рассчитывается по формуле

$$T_{\text{непр}} = [365 - (t_p + t_{n \text{ тех}})] \cdot 24 \text{ ч,}$$

где  $t_p$  – время, необходимое по нормативам для выполнения капитальных и планово-предупредительных ремонтов;

$t_{n \text{ тех}}$  – время, необходимое для технологических остановок агрегатов и оборудования, если оно не включено в нормы их использования.

Для оборудования прерывного действия плановый (эффективный) фонд времени  $T_{\text{пер}}$  определяется по формуле

$$T_{\text{пер}} = [(365 - t_b - t_{\text{к.р}}) \cdot K_{\text{см}} \cdot t_{\text{см}}] \cdot [(100 - \Pi_{\text{пр}}) / 100],$$

где  $t_b$  – 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 и участка.

При определении производственной мощности предприятия принимаются плановая номенклатура и ассортимент (трудоемкость) выпускаемой продукции. При исчислении среднегодовой мощности объ-

ем 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.

Расчет производственных мощностей промышленных предприятий осуществляется согласно отраслевым инструкциям по группам технологического оборудования, агрегатам и другим основным производственным участкам и цехам.

## **6.2. Методика расчета и виды производственной мощности предприятия**

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.

Производственная мощность  $M_r$  предприятия или цеха при однородном оборудовании (например, текстильная фабрика) рассчитывается по формуле

$$M_r = \frac{\Phi_{пл}}{t_{ед}} N,$$

где  $\Phi_{пл}$  – плановый фонд времени работы оборудования, ч;

$N$  – среднегодовое количество однотипного оборудования;

$t_{ед}$  – затраты времени на единицу продукции (трудоемкость), ч/м<sup>2</sup>.

Для агрегатов, станков с технологической специализацией мощность рассчитывается путем определения потребности в станко-часах

по этим агрегатам или группам станков и сопоставления результатов с располагаемым фондом времени.

Расчеты по площадям проводятся в основном только по маломеханизированным сборочным и литейным цехам, объем выпуска которых лимитируется размером производственной площади.

Пропускная способность по площадям  $P_{пл}$  определяется по формуле

$$P_{пл} = П_{пл} \cdot \Phi_{пл},$$

где  $П_{пл}$  – производственная площадь цеха,  $м^2$ ;

$\Phi_{пл}$  – плановый (эффективный) годовой фонд времени работы цеха, участка, дн.

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 производства, 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

$$K_c = \frac{M_1}{M_2 \cdot P_y},$$

где  $M_1, M_2$  – мощность цехов, участков и агрегатов, для которых определяется коэффициент сопряженности, в принятых единицах измерения;

$P_y$  – 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. Коэффициент сопряженности равен

$$K_c = \frac{1800}{1400 \cdot 1,5} = 0,86.$$

Коэффициент меньше единицы (0,86) показывает, что данный цех (литейный) является узким местом.

Расчет производственной мощности ведущего цеха  $M_{ц}$  производится по формуле

$$M_{ц} = \sum_{i=1}^n M_i,$$

где  $M_1, M_2, \dots, M_i, \dots, M_n$  – 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 устранением узких мест.

Степень использования производственной мощности предприятия характеризуется коэффициентом использования мощности  $K_{и}$ , который определяется по формуле

$$K_{и} = \frac{N_{ф}}{M_{ср.г}},$$

где  $N_{ф}$  – фактический объем выпуска, нат. ед.;

$M_{ср.г}$  – среднегодовая мощность, нат. ед.

### **6.3. Планирование производства продукции (работ, услуг).**

#### **Валовая, товарная и реализованная продукция: методика расчета, учетная политика**

Важнейшим разделом плана развития предприятия является производственная программа. Она определяет возможный объем производства и продаж продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям потребителей.

Производственная программа предопределяет задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, рабочих, транспорте и др. Она тесно свя-

зана с финансовым планом, планом по издержкам производства, прибыли и рентабельности.

Производственная программа состоит из трех разделов:

- план производства продукции в натуральном выражении;
- план производства продукции в стоимостном выражении;
- план реализации продукции в натуральном и стоимостном выражении.

*План производства продукции в натуральном выражении* содержит задание по объему выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту, качеству изделий в физических единицах.

*Номенклатура* – это укрупненный перечень продукции, выпускаемой предприятием, а *ассортимент* характеризует ее состав по видам, типам, сортам, маркам, фасонам, рисункам и другим признакам.

Для характеристики объемов производства в натуральном выражении используются такие показатели, как штуки, тонны, метры погонные, квадратные, кубические и др. В отдельных случаях применяются двойные показатели. Например, производство тканей планируется в погонных и квадратных метрах, бумаги – в тоннах и квадратных метрах. Применение двойных измерителей позволяет более полно охарактеризовать физический объем производства и потребительские свойства продукции. В тех случаях, когда одинаковые по назначению виды продукции имеют разные потребительские свойства, применяются условно-натуральные единицы измерения.

Планирование производства и продаж продукции в натуральном выражении дает возможность согласования выпуска конкретных видов продукции с потребностями рынка, но не позволяет определить общий объем и структуру производства на многопродуктовых предприятиях, а также рассчитать доход и прибыль предприятия от реализации продукции.

Это требует разработки *плана производства и продаж продукции в стоимостном выражении*. В этом разделе производственной программы разрабатываются следующие показатели:

- валовой доход (реализованная продукция);
- товарная продукция;
- валовая продукция.

Основным стоимостным показателем этого раздела является *валовой доход* предприятия. Основой для его расчета служит выпуск продукции в натуральном выражении.

*Товарная продукция* представляет собой стоимость всех видов готовой продукции, работ промышленного характера и услуг, предназначенных для отпуска сторонним организациям, полуфабрикатов, деталей и узлов, подлежащих поставке по кооперационным связям, стоимость капитального ремонта, изделий и запчастей для своего капитального строительства и ремонта, инструментов и приспособлений для собственного производства.

Плановый объем товарной продукции определяется по формуле

$$\text{ТП} = \sum \text{ОП}_i \cdot \text{Ц}_i + \sum \text{ПФ}_j \cdot \text{Ц}_j + \sum \text{У}_k \cdot \text{Ц}_k,$$

где ТП – объем товарной продукции, р.;

ОП<sub>*i*</sub> – объем производства продукции *i*-го вида, ед.;

ПФ<sub>*j*</sub> – объем производства полуфабрикатов *j*-го вида, ед.;

У<sub>*k*</sub> – объем производства услуг и работ промышленного характера *k*-го вида, ед.;

Ц<sub>*i*</sub>, Ц<sub>*j*</sub>, Ц<sub>*k*</sub> – соответственно цена продукции *i*-го вида, полуфабрикатов *j*-го вида, услуг и работ *k*-го вида;

*i*, *j*, *k* – соответственно вид продукции, полуфабрикатов, услуг и работ промышленного характера; *i* = 1, 2, ..., *n*; *j* = 1, 2, ..., *m*; *k* = 1, 2, ..., *J*.

Товарная продукция исчисляется в действующих отпускных ценах предприятия, а также в неизменных (сравнимых) ценах и тарифах. Первая оценка позволяет определить плановую сумму дохода и прибыли предприятия, рассчитать средние издержки на рубль товарной продукции, а вторая – определить темпы роста и изменение структуры производства.

*Валовая продукция* характеризует общий объем работ предприятия. Она включает в себя товарную продукцию, изменение остатков незавершенного производства, инструментов и приспособлений собственного изготовления.

Объем валовой продукции определяется в неизменных (сравнимых) ценах по формуле

$$\text{ВП} = \text{ТП} + \Delta \text{Н} + \Delta \text{И},$$

где ВП – объем валовой продукции, р.;

ТП – объем товарной продукции в неизменных ценах, р.;

ΔН – изменение остатков незавершенного производства, р.;

$\Delta И$  – изменение остатков инструментов и приспособлений собственного производства, р.

Показатели товарной и валовой продукции искажают представление о собственном вкладе предприятия в конечный результат его деятельности. Это объясняется тем, что в их состав включается стоимость материальных затрат, которая достигает 80 % в издержках предприятия. Поэтому, чем выше стоимость используемых материалов, тем больше объем товарной и валовой продукции, хотя выпуск в физических величинах может и не измениться.

Составной частью производственной программы является *план реализации продукции*. Он составляется исходя из заключенных договоров на поставку готовой продукции, полуфабрикатов, узлов и деталей по договорам кооперации с другими предприятиями, а также собственной оценки емкости рынка.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Из каких разделов состоит производственная программа предприятия?
2. Что включает в себя план производства продукции?
3. Какие показатели характеризуют производственный план?
4. В каких единицах измерения планируется объем производства продукции?
5. Охарактеризуйте понятия валовой, товарной, реализованной продукции.
6. Что представляет собой производственная мощность предприятия?
7. Назовите методы расчета производственной мощности.
8. Что такое коэффициент использования производственной мощности?
9. В чем заключается определение резервов повышения производственной мощности?
10. Назовите основные направления экстенсивного и интенсивного повышения производственной мощности.

### Раздел 3

## РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

---

### Глава 7. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

#### 7.1. Понятие капитала. Экономическая сущность и показатели оценки производственных фондов

Существует множество определений термина «капитал», среди которых выделяют финансовое и экономическое. В финансовом аспекте под капиталом подразумеваются все активы (средства) предприятия (организации), в экономическом – средства производства (средства труда и предметы труда). Состав капитала предприятия отражен на рис. 7.1.

|                           |                            |                                  |                 |
|---------------------------|----------------------------|----------------------------------|-----------------|
| Общий капитал предприятия | Основной капитал           | Оборотный капитал                |                 |
| Собственный капитал       | Основные средства          | Оборотные производственные фонды | Фонды обращения |
| Заемный капитал           | Долгосрочные обязательства | Краткосрочные обязательства      |                 |

Рис. 7.1. Состав капитала предприятия

**Производственные фонды предприятия.** Производственные фонды – экономическая основа материально-технической базы предприятия (организации).

*Основные производственные фонды* – часть средств производства, которые в производственном процессе выполняют функции средств труда, участвуют во многих циклах производства, по частям переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт и сохраняют в течение всего срока службы первоначальную натуральную форму.

*Оборотные производственные фонды* – предметы труда (сырье, материалы), процесс преобразования которых с помощью средств труда обеспечивает получение конечного продукта.

Основные производственные фонды отличаются от оборотных по трем признакам (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Сравнительная характеристика основных и оборотных фондов

| Критерий  | Основные фонды   | Оборотные фонды   |
|---|--|---|
| Функционирование в процессе производства        | Элементы, составляющие основные фонды, вещественно в создаваемый продукт не входят; участвуют во многих производственных циклах до полного износа  | Полностью потребляются в рамках одного производственного цикла, изменяя свою натурально-вещественную форму и превращаются в готовый продукт |
| Способ перенесения стоимости на готовый продукт | Стоимость переносится по частям в стоимость создаваемого продукта  | Переносят свою стоимость полностью в течение одного производственного цикла   |
| Характер воспроизводства                        | Воспроизводство фондов происходит по мере наступления полного физического износа (по истечении нормативного срока годности и накопления в амортизационном фонде стоимости замещаемого оборудования) или в случае морального износа | Стоимость фондов возмещается по мере реализации продукции, что позволяет снова приобрести их для нового производственного цикла             |

Основные фонды как носители материально-вещественных ценностей в денежном выражении являются *основными средствами*. Основные средства входят в состав основного капитала предприятия.

*Основной капитал* представляет собой часть капитала предприятия, формирующую его внеоборотные активы. В состав основного ка-

питала кроме основных средств (материальных активов) включаются нематериальные активы и финансовые активы.

Основные фонды можно классифицировать в зависимости от различных признаков.

По характеру участия в производственном процессе основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные.

К *производственным основным фондам* относятся средства труда, которые либо участвуют в производственном процессе, либо способствуют его осуществлению (производственные здания, сооружения, технологическое оборудование, транспортные средства и т. д.).

К *непроизводственным основным фондам* относятся основные средства, предназначенные для целей непроизводственного потребления (жилые дома, спортивные сооружения, объекты культурно-бытового обслуживания, находящиеся на балансе предприятия).

В зависимости от выполнения технологических функций и от роли основных фондов в процессе производства их типовая классификация, согласно Общероссийскому классификатору основных фондов, утвержденному постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 359, содержит следующие группы:

1) здания – архитектурно-строительные объекты, предназначенные для создания необходимых условий труда;

2) сооружения – инженерно-строительные объекты, предназначенные для осуществления технических функций, необходимых для производства и не связанных с изменением предметов труда (насосные станции, мосты, очистительные сооружения и т. д.);

3) передаточные устройства, служащие для передачи энергии различных видов, а также жидких и газообразных веществ (нефте-, газопроводы, сооружения электропередачи и связи, канализационные сооружения);

4) машины и оборудование – силовые и рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника и т. д.;

5) транспортные средства, предназначенные для транспортировки грузов и людей и передвижения в пределах предприятия и вне его;

6) инструмент всех видов и прикрепляемые к машинам приспособления, служащие для обработки изделия;

7) производственный и хозяйственный инвентарь;

8) прочие основные фонды.

Не относятся к основным фондам и учитываются на предприятиях в составе оборотных фондов:

- средства труда со сроком полезного использования менее 12 месяцев независимо от их стоимости;
- объекты с первоначальной стоимостью менее 40 000 р. независимо от срока полезного использования (приказ Минфина РФ от 24 декабря 2010 г. № 186-н).

По своему натуральному составу основные фонды включают «активные» и «пассивные» средства труда.

К *активной части основных фондов* относятся такие их элементы, которые оказывают прямое воздействие на форму и свойства предметов труда, повышают его производительность и объем выпуска продукции (рабочие машины, оборудование, приборы, инструменты).

К *пассивной части основных фондов* относят те, которые создают условия для нормальной работы активных основных фондов (здания, сооружения, передаточные устройства).

Деление основных фондов на активную и пассивную части в значительной степени условно, но оно важно для того, чтобы не допускать излишнего роста пассивной части по сравнению с ее оптимально необходимой величиной.

**Учет и оценка основных фондов.** Учет и оценка основных фондов осуществляются в натуральной и стоимостной (денежной) формах.

При оценке основных фондов в натуральной форме устанавливаются число машин, их производительность, мощность, размер производственных площадей и другие количественные величины. Эти данные используются для расчета производственной мощности, планирования производственной программы, составления баланса оборудования. С этой целью ведутся инвентаризация и паспортизация оборудования, учет его выбытия и прибытия.

Стоимостная, или денежная, оценка основных фондов необходима для учета динамики основных средств, планирования расширенного воспроизводства, определения степени износа основных фондов и размера амортизационных отчислений, определения себестоимости продукции, оценки эффективности использования основных фондов. Существует несколько основных видов стоимостной оценки основных фондов.

*Полная первоначальная стоимость* основных фондов включает фактические затраты на их создание (приобретение, изготовление, со-

оружение), доставку и монтаж, а также иные затраты, необходимые для доведения основных средств до состояния, в котором они пригодны к использованию, в ценах того года, в котором эти затраты были произведены. Данный вид оценки используется для расчета амортизационных отчислений, определения суммы платы за производственные фонды. По первоначальной стоимости основные средства учитываются на балансе организации, поэтому она называется балансовой.

*Полная восстановительная стоимость* основных средств показывает, сколько стоит объект на момент его воспроизводства в современных условиях. Необходимость оценки по восстановительной стоимости вызвана тем, что одни и те же средства труда, приобретенные в разные годы, оцениваются различно. В настоящее время предприятиям предоставлено право (но не обязанность) не чаще одного раза в год проводить переоценку основных средств без соответствующих постановлений правительства. Переоценка может проводиться путем:

1) применения коэффициентов пересчета, дифференцированных по периодам приобретения объектов и по видам основных фондов. Такие коэффициенты разрабатываются Госкомстатом РФ;

2) прямого пересчета первоначальной стоимости в восстановительную на основе использования рыночных цен.

*Остаточная первоначальная (остаточная восстановительная)* стоимость – это оценка основных производственных фондов с учетом износа, т. е. фактическая стоимость, которая еще не перенесена на готовую продукцию. Такая оценка необходима для определения потерь при преждевременном выходе средств труда из производственного процесса, для расчета экономической эффективности замены оборудования, реконструкции.

*Ликвидационная стоимость* – это стоимость реализации объекта после окончания его срока службы. Она определяется с учетом рыночной стоимости объекта и затрат, связанных с его ликвидацией.

***Показатели наличия, движения и состояния основных фондов.*** Наличие основных средств может быть рассчитано как на определенную дату, так и за определенный период времени. В первом случае это будут моментные показатели, во втором – средние показатели за период времени.

В течение года происходит движение основных средств, отражающее их поступление и выбытие. Движение основных средств может быть обусловлено необходимостью замены полностью изношен-

ного оборудования, вывода из эксплуатации годного, но морально устаревшего оборудования. Существо процессов движения основных производственных фондов отражается в направлениях инвестиционных вложений: расширении, реконструкции, техническом перевооружении и модернизации производства.

В общем виде методика расчета показателей движения и состояния объектов основных средств представлена в табл. 7.2.

Показатели движения основных средств можно определять не только в целом, но и по видам основных средств, а также в разрезе возрастных групп, что будет способствовать оптимальному управлению воспроизводственными процессами основных средств.

Таблица 7.2

Показатели движения и состояния  
основных производственных фондов

| Показатель  | Методика расчета показателя   |
|---|---|
| <i>Показатели движения</i>                                |   |
| Коэффициент поступления (ввода) основных средств $k_{вв}$ | Стоимость вновь поступивших основных средств / Стоимость основных средств на конец периода                    |
| Коэффициент обновления основных средств $k_{обн}$         | Стоимость новых основных средств / Стоимость основных средств на конец периода                                |
| Коэффициент выбытия основных средств $k_{выб}$            | Стоимость вновь выбывших основных средств / Стоимость основных средств на начало периода                      |
| Коэффициент ликвидации основных средств $k_{л}$           | Стоимость ликвидированных основных средств / Стоимость основных средств на начало периода                     |
| <i>Показатели состояния</i>                               |   |
| Коэффициент износа $k_{изн}$                              | Сумма износа / Полная стоимость наличных основных средств   |
| Коэффициент годности $k_{г}$                              | Остаточная стоимость основных средств / Полная стоимость наличных основных средств, или $k_{г} = 1 - k_{изн}$ |

Поскольку движение основных средств происходит в течение отчетного периода, то возникает необходимость расчета их средней величины, т. е. среднегодовой стоимости отчетного периода. Среднегодовая стоимость основных средств может быть определена:

1. Как средняя арифметическая величина сложением стоимости основных средств на начало и конец отчетного периода и делением суммы пополам.

2. По формуле средней хронологической величины:

$$ОФ_{ср.г} = (0,5 \cdot ОФ_{н.г} + \Sigma ОФ_{mi} + 0,5 \cdot ОФ_{к.г})/12,$$

где  $ОФ_{н.г}$  – стоимость основных средств на начало периода, р.;  
 $\Sigma ОФ_{mi}$  – суммарная стоимость основных средств на 1-е число каждого месяца, начиная с февраля и кончая декабрем, р.;  
 $ОФ_{к.г}$  – стоимость основных средств на конец периода, р.

3. По методу определения средней стоимости вводимых и выбывающих основных средств:

$$ОФ_{ср.г} = ОФ_{н.г} + (ОФ_{п} \cdot М) / 12 - (ОФ_{в} \cdot (12 - М)) / 12,$$

где  $М$  – число месяцев эксплуатации объектов основных средств в течение года.

Эта формула расчета среднегодовой стоимости используется в экономических расчетах;

4. Для целей налогообложения (определения налога на имущество) по формулам:

- за первый квартал:  $(0,5\Phi \text{ на } 01.01 + 0,5\Phi \text{ на } 01.04)/4$ ;
- за полугодие:  $(0,5\Phi \text{ на } 01.01 + \Phi \text{ на } 01.04 + 0,5\Phi \text{ на } 01.07)/4$ ;
- за девять месяцев:  $(0,5\Phi \text{ на } 01.01 + \Phi \text{ на } 01.04 + \Phi \text{ на } 01.07 + 0,5\Phi \text{ на } 01.10)/4$ ;
- за год:  $(0,5\Phi \text{ на } 01.01 + \Phi \text{ на } 01.04 + \Phi \text{ на } 01.07 + \Phi \text{ на } 01.10 + 0,5\Phi_{к.г}) / 4$ ,

где  $\Phi$  – стоимость налогооблагаемого имущества;

$\Phi_{к.г}$  – стоимость налогооблагаемого имущества на конец года.

## 7.2. Износ и амортизация основных фондов

**Износ основных фондов.** Основные производственные фонды в процессе их эксплуатации изнашиваются. Различают два вида износа: физический и моральный.

*Физический износ* обусловлен постепенной утратой основными фондами своего первоначального технического состояния (разрушение рабочих органов в процессе функционирования в результате внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии). Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных фондов. Различают полный и частичный износ. При полном дей-

ствующие фонды ликвидируются и заменяются новыми (капитальное строительство или текущая замена); частичный износ возмещается путем ремонта.

*Моральный износ* – это преждевременное, до окончания нормативного срока физического износа, отставание оборудования по своим характеристикам и экономической эффективности от нового оборудования. Он связан с проявлением технического прогресса в области производства технологического оборудования, строительных материалов, конструкций и т. д. Преждевременная замена основных производственных фондов может быть произведена в связи с ухудшением конкурентоспособности продукции и, как следствие, с необходимостью применения более прогрессивных технологий, обеспечивающих производство высококачественной продукции; в связи с необходимостью снижения затрат на производство за счет применения более производительного и экономичного оборудования и т. д.

**Амортизация основных фондов.** Изношенное оборудование должно обновляться, что требует затрат финансовых ресурсов. Средства на простое воспроизводство основных фондов накапливаются в амортизационном фонде, который образуется за счет амортизационных отчислений.

*Амортизация* – процесс денежного возмещения износа основных фондов путем включения его стоимости в затраты на выпуск продукции.

*Амортизационные отчисления* – это денежный эквивалент физического и морального износа основных фондов, перенесенный на готовый продукт. Амортизационные отчисления входят в состав себестоимости продукции. Общая величина амортизационных отчислений за весь срок службы объекта определяется как разница между первоначальной и ликвидационной стоимостями основных фондов.

Размер годовой величины амортизационных отчислений зависит от балансовой стоимости основных фондов и нормы амортизации:

$$A = \frac{\Phi_6 \cdot N_a}{100},$$

где  $\Phi_6$  – первоначальная (балансовая) стоимость объекта, р.;

$N_a$  – норма амортизации, %.

Норма амортизации исчисляется в процентах и показывает, какую долю своей балансовой стоимости средства труда ежегодно переносят на создаваемую ими продукцию.

Амортизационная политика предприятия является важнейшей составной частью общей политики формирования собственных финансовых ресурсов. От ее эффективности в значительной степени зависит уровень технического развития предприятия, темпы расширения и обновления его основных средств.

***Способы определения величины амортизационных отчислений.*** Для объектов основных средств, введенных с 1 января 1998 г., предприятия имеют право самостоятельного выбора соответствующего способа начисления амортизации. Применение одного из способов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования.

*Срок полезного использования* – период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход и служить для достижения целей организации.

Сумма амортизации для целей налогообложения определяется налогоплательщиками ежемесячно; амортизация начисляется отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества.

В положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) предусмотрены четыре способа начисления амортизации.

*Линейный способ* ориентирован на погашение стоимости объекта равными ежегодными частями в течение всего срока эксплуатации.

При *способе уменьшаемого остатка* годовая сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта на начало отчетного периода, нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования и коэффициента ускорения, определенного законодательством Российской Федерации. Коэффициент ускорения выбирается согласно перечню высокотехнологичных отраслей и эффективных машин и оборудования, установленному федеральными органами исполнительной власти; в настоящее время он не может превышать значения 2.

При *способе начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования* годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации. Причем норма амортизации здесь величина переменная, рассчиты-

ваемая путем деления числа лет, оставшихся до конца срока полезного использования, на так называемое кумулятивное число, представляющее собой сумму чисел лет срока полезного использования. Например, при сроке службы оборудования 10 лет кумулятивное число составляет:  $1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 = 55$ .

В первый год  $N_a^1 = (10 / 55) \cdot 100 = 18,18 \%$ .

Во второй год  $N_a^2 = (9 / 55) \cdot 100 = 16,36 \%$ .

За первые 5 лет в фонде амортизации будет накоплено примерно 73 % стоимости оборудования, а через 8 лет – 95 %.

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

Налоговый кодекс РФ (НК РФ) предусматривает использование только первых двух способов начисления амортизации – линейного и способа уменьшаемого остатка. Второй способ предполагает ежемесячный пересчет остаточной стоимости объекта. При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигнет 20 % от первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке:

1) остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества в целях начисления амортизации фиксируется как его базовая стоимость для дальнейших расчетов;

2) сумма начисляемой за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока его полезного использования.

Начиная с 2009 г. при приобретении либо создании основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, предельный размер амортизационной премии, т. е. тех расходов, которые организация вправе признать единовременно, составляет не 10, а 30 % (п. 9 ст. 258 НК РФ). Таков же размер амортизационной премии и в случае достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения или частичной ликвидации данных основных средств.

По остальным основным средствам (относящимся к первой, второй и восьмой – десятой амортизационным группам) размер амортизационной премии прежний – не более 10 %.

При реализации основного средства до истечения пяти лет с момента его ввода в эксплуатацию амортизационная премия должна быть восстановлена, т. е. включена в доходы (абз. 3 п. 9 ст. 258 НК РФ). Восстанавливаться должна как 10-процентная, так и 30-процентная амортизационная премия, как амортизационная премия по самому основному средству, так и по затратам на его реконструкцию, модернизацию и иные улучшения.

Малые предприятия в соответствии с Законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ вправе начислять амортизацию в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для применения линейного способа. Кроме того, они имеют право списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 % первоначальной стоимости основных средств со сроком службы более трех лет в первый год функционирования после регистрации.

### 7.3. Показатели использования основных производственных фондов

Эффективность использования основных фондов характеризуется системой показателей, которые можно разделить на две группы (рис. 7.2).

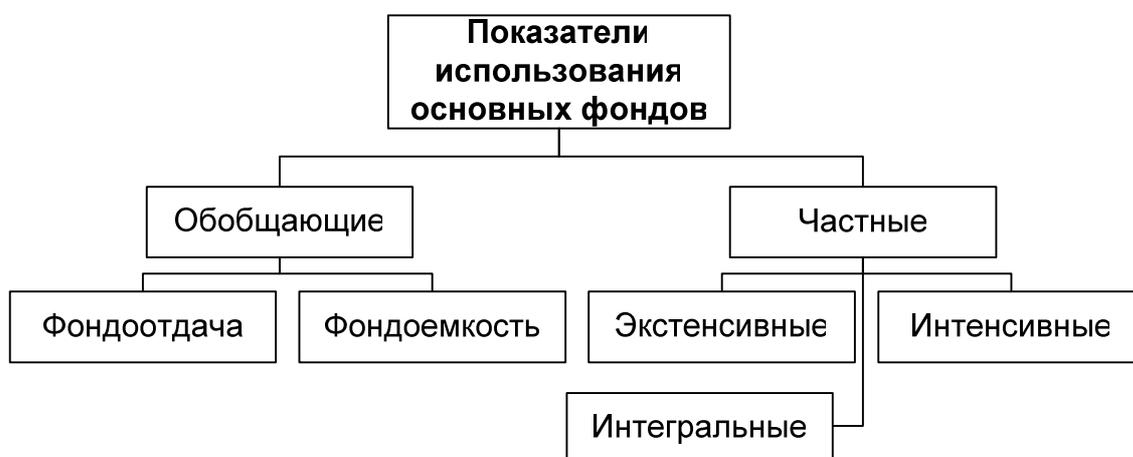


Рис. 7.2. Показатели использования основных фондов

*Обобщающие показатели* зависят от многих технико-организационных и экономических факторов и выражают конечный результат использования основных фондов.

*Фондоотдача*, или выпуск продукции на единицу стоимости основных фондов, определяется отношением стоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости ОПФ:

$$k_{ф/о} = Q / \Phi_{ср.г},$$

где  $Q$  – объем реализованной продукции, р.

Величина, обратная показателю фондоотдачи, называется *фондоемкостью* и представляет собой среднегодовую величину основных фондов, приходящуюся на каждый рубль реализованной продукции:

$$k_{ф/е} = \Phi_{ср.г} / Q.$$

Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению.

Можно выделить три группы резервов повышения фондоотдачи:

- увеличение времени работы машин и оборудования (повышение коэффициента сменности, ликвидация внутрисменных простоев, сокращение числа переналадок и т. д.);
- оптимальная загрузка техники и производственных площадей (ликвидация узких мест, сопряженность мощностей отдельных производств; максимальное использование номинальной мощности оборудования; рациональное использование производственной площади);
- техническое совершенствование основных средств (модернизация оборудования, применение прогрессивных технологических процессов).

*Частные показатели* характеризуют уровень использования основных фондов в зависимости от отдельных факторов: времени, мощности, степени обновления. Их можно объединить в три группы:

- 1) показатели экстенсивного использования, отражающие уровень использования основных фондов во времени;
- 2) показатели интенсивного использования, характеризующие уровень использования основных фондов по мощности или производительности;
- 3) показатель интегрального использования, учитывающий совокупное влияние всех факторов, как экстенсивных, так и интенсивных.

К первой группе относятся *показатели экстенсивного использования* основных фондов:

1. Коэффициент сменности, показывающий среднее число смен, отработанных единицей оборудования за сутки:

$$k_{\text{см}} = \frac{N_1 + N_2 + N_3}{N_{\text{ф}}},$$

где  $N_1, N_2, N_3$  – количество оборудования, работавшего в 1, 2, 3 смены, ед.;  $N_{\text{ф}}$  – количество оборудования, фактически работавшего за сутки, ед.

Основные направления повышения сменности работы оборудования:

- возрастание уровня специализации рабочих мест;
- повышение ритмичности работы оборудования;
- улучшение организации обслуживания рабочих мест и в связи с этим уменьшение простоев;
- совершенствование работы ремонтных служб;
- механизация и автоматизация труда основных и вспомогательных рабочих.

2. Коэффициент внутрисменной загрузки:

$$k_{\text{вн.см}} = \frac{T_{\text{ф}}^1 + T_{\text{ф}}^2 + T_{\text{ф}}^3}{T_{\text{в}}^i},$$

где  $T_{\text{ф}}$  – количество времени, фактически отработанное всем оборудованием за сутки (смену), станко-ч;

$T_{\text{в}}$  – фонд времени работы оборудования за сутки (смену); определяется как произведение количества единиц фактически работавшего в сутки (смену) оборудования, продолжительности рабочей смены и числа смен.

Обратный показатель  $(1 - k_{\text{вн.см}})$  отражает уровень внутрисменных простоев оборудования.

3. Коэффициент экстенсивного использования оборудования, показывающий уровень использования оборудования и в пространстве, и во времени:

$$k_{\text{экт}} = T_{\text{ф}}^i / T_{\text{к}}^i,$$

где  $T_{\text{к}}^i$  – календарный фонд времени работы установленного оборудования за сутки (смену), станко-ч. Это максимально возможное

время работы установленного оборудования; определяется как произведение продолжительности смены, количества смен и количества единиц установленного оборудования.

Ко второй группе относятся показатели *интенсивного использования основных фондов*, отражающие уровень их использования по мощности и производительности.

1. Коэффициент использования оборудования по производительности:

$$k_{\text{инт}}^n = V_{\text{ф}} / V_{\text{н}},$$

где  $V_{\text{ф}}$  – фактическая выработка продукции в единицу времени;  
 $V_{\text{н}}$  – выработка продукции оборудованием по технически обоснованным нормам.

2. Коэффициент использования оборудования по энергетической мощности:

$$k_{\text{инт}}^m = \frac{\mathcal{E}_{\text{об}}}{\sum T_{\text{м}} \cdot \sum M_{\text{у}} \cdot \text{кпд}},$$

где  $\mathcal{E}_{\text{об}}$  – общий расход электричества оборудованием;

$T_{\text{м}}$  – суммарное машинное время;

$M_{\text{у}}$  – суммарная мощность установленного электропривода.

К третьей группе показателей относится *коэффициент интегрального использования оборудования*, который определяется как произведение интенсивного и экстенсивного коэффициентов и комплексно характеризует использование оборудования в пространстве, во времени и по производительности:

$$k_{\text{интегр}} = k_{\text{инт}} \cdot k_{\text{экт}}.$$

Значение этого показателя всегда меньше значений его составляющих, так как он учитывает одновременно недостатки и экстенсивного, и интенсивного использования оборудования.

Повышение коэффициента интегрального использования оборудования достигается проведением комплекса мероприятий, охватывающих весь производственный процесс:

- уменьшение плановых и устранение внеплановых простоев;
- исключение непроизводительной работы оборудования;

- улучшение качества сырья и материалов;
- повышение уровня специализации производства.

## 7.4. Нематериальные активы предприятия (организации)

*Нематериальные активы (НМА)* – это часть основного капитала хозяйствующего субъекта, инвестированного в нематериальные объекты, принадлежащие ему на праве собственности, используемые в течение длительного времени (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящие доход (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Структурное представление основного капитала

Опираясь на ряд российских нормативно-правовых актов (положение по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов»; Гражданский кодекс РФ, ст. 138, 150 и др.), можно определить условия отнесения объекта к нематериальным активам и выделить их виды.

К условиям отнесения объекта к НМА относятся следующие:

- объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации);
- организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе

имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации – патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора, и т. п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам;

- существует возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;

- объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

- у объекта отсутствует материально-вещественная форма.

НМА можно подразделить на четыре основные группы: интеллектуальная собственность, имущественные права, отложенные или отсроченные расходы, цена фирмы (гудвилл).

В рамках *интеллектуальной собственности* выделяют:

- права на объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования и др.);

- права на секреты производства (ноу-хау);

- права на объекты авторского права и смежных прав (на все виды научных, литературных, художественных произведений, программные продукты и др.).

К *имущественным правам* относят права пользования земельными участками, природными и водными объектами. Подтверждением таких прав служит лицензия.

*Отложенные или отсроченные расходы* – это издержки, представленные в виде организационных расходов (гонорары юристам за

составление учредительных документов, услуги за регистрацию фирмы и т. д.), но все эти расходы осуществляются в момент регистрации предприятия.

*Цена фирмы (гудвилл)* – это стоимость ее деловой репутации. Гудвилл присутствует только при наличии избыточной прибыли и не может быть отделен от действующего предприятия (не может быть продан отдельно от него).

Учет нематериальных активов ведется в бухгалтерской отчетности:

1) форма 1 «Бухгалтерский баланс» в составе внеоборотных активов актива баланса (строка 110);

2) форма 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

НМА неоднородны по своему составу, характеру участия в процессе производства, степени влияния на хозяйственные и финансовые результаты.

Нематериальные активы по *источникам поступления* могут быть приобретены за плату или в обмен на другое имущество, получены безвозмездно от юридических и физических лиц, внесены учредителями, получены в виде субсидий государственных органов.

Все нематериальные активы, учитываемые на российских предприятиях, относятся к категории идентифицируемых. Они могут быть куплены-проданы индивидуально как объекты интеллектуальной собственности.

НМА оцениваются в зависимости от источника приобретения, вида активов, их роли в хозяйственной деятельности:

- внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный капитал – по цене договоренности сторон;

- приобретенные за плату у других организаций и физических лиц – исходя из практики затрат на приобретение НМА и приведение их в состояние, в котором они пригодны для использования в запланированном виде;

- полученные от других предприятий и лиц безвозмездно – по цене их оприходования, устанавливаемой экспертным путем.

Выбытие НМА осуществляется в результате:

- списания по истечении срока службы, если они полностью амортизированы;

- списания ранее установленного срока службы;

- продажи (уступки) исключительных прав;

- безвозмездной передачи.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Дайте определение понятия основных фондов.
2. Назовите составляющие основного капитала.
3. Каковы существенные признаки классификации основных фондов?
4. Какие существуют варианты оценки основных средств?
5. Для чего проводится переоценка основных средств?
6. Какое значение имеет ускоренная амортизация объектов основных средств?
7. Какими показателями характеризуются движение и состояние основных фондов?
8. Как определяются фондоотдача и фондоемкость?
9. Перечислите пути повышения фондоотдачи.
10. Дайте определение производственной мощности предприятия.

## Глава 8. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 8.1. Понятие, состав и структура оборотных средств

В процессе текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятие испытывает краткосрочную потребность в запасах сырья, материалов, топлива, денежных средствах и т. д. Соответственно основной ролью оборотных средств является обеспечение воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

*Оборотными средствами* называют часть активов (имущества) предприятия, изменяющих свою натуральную форму в относительно короткие сроки (менее чем за год), полностью расходуемых при изготовлении продукции и переносящих на нее всю свою стоимость. Эти средства характеризуются относительной быстротой обращения, поэтому к ним относятся все виды активов со сроком использования менее одного года.

Оборотные средства одновременно функционируют как в сфере производства, так и в сфере обращения, обеспечивая непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Оборотные средства предприятия состоят из двух групп активов: оборотных производственных фондов и фондов обращения (рис. 8.1).

*Оборотные производственные фонды* в процессе производства за один производственный цикл полностью утрачивают свою первоначальную натурально-вещественную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию и целиком возмещается после каждого производственного цикла в составе выручки от реализации, которая может быть использована для приобретения новых предметов труда.

*Фонды обращения* – это средства производства, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

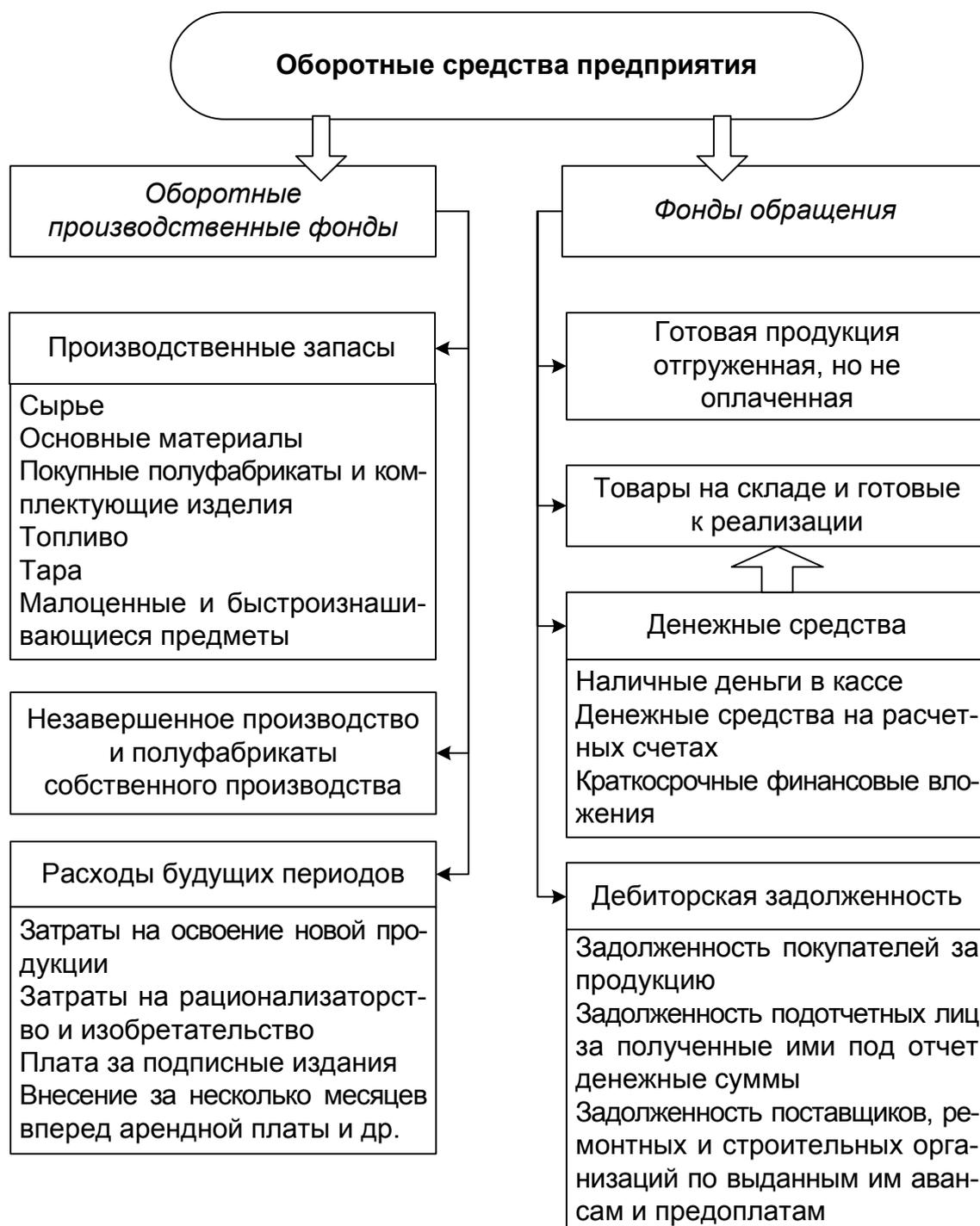


Рис. 8.1. Структура и состав оборотных средств

На промышленных предприятиях преобладают средства, размещенные в сфере производства, на их долю приходится примерно 2/3 общей суммы оборотных средств.

В своем движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную, производственную, товарную (рис. 8.2).

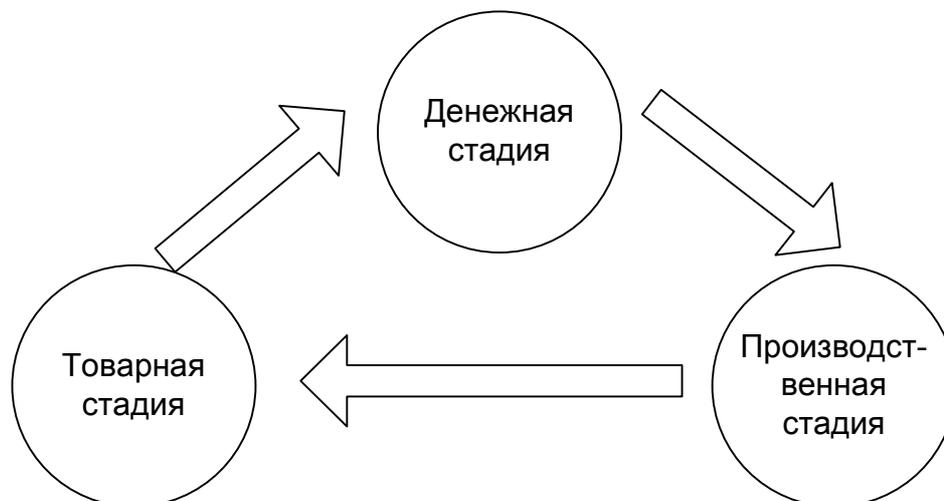


Рис. 8.2. Схема движения оборотных средств

*Денежная стадия* кругооборота является подготовительной. Она протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

*Производственная стадия* представляет собой процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции в размере стоимости использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также перенесенная стоимость производственного основного капитала. Производственная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации.

На *товарной стадии* кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на производственной стадии. Лишь после превращения товарной формы стоимости произведенной продукции в денежную авансированный капитал восстанавливается за счет части выручки, поступившей от реализации продукции. Остальную ее часть составляют денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть этих накоплений (прибыли) предназначена для расширения оборотных средств, присоединения к ним и совершения вместе с ними последующих циклов оборота.

Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии кругооборота, одновременно является и начальной стадией

оборота.оборотные средства находятся одновременно на всех стадиях и во всех формах производства, что обеспечивает непрерывную и бесперебойную работу предприятия.

По принципам организации оборотные средства исходя из особенностей планирования и определения оптимальной величины подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

*Норма (удельный расход)* – максимально допустимый расход материалов, необходимых для изготовления и обработки единицы продукции в условиях планового периода. Она включает в себя три составляющие: полезный (чистый) расход материала, технологические отходы и безвозвратные потери в условиях производства изделия в данном периоде.

*Норматив оборотного капитала* устанавливает минимальную расчетную сумму оборотных средств, постоянно необходимую предприятию для работы. Фактические запасы сырья, денежных средств и т. д. могут быть выше или ниже норматива. Это один из наиболее изменчивых показателей текущей финансовой деятельности предприятия. Невыполнение норматива оборотного капитала может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы из-за перебоев в производстве и реализации продукции. Сверхнормативные показатели отвлекают из оборота денежные средства, свидетельствуют о недостатках материально-технического обеспечения, неритмичности процессов производства и реализации продукции. Все это приводит к недостаточному или неэффективному использованию ресурсов.

Потребность в оборотном капитале рассчитывается для средств, вложенных в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, денежные средства в кассе, прочие активы.

## **8.2. Нормирование оборотных средств**

*Нормирование оборотных средств* предприятия – это расчет оптимальной величины оборотных средств, необходимых для организации и осуществления нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

В практике нормирования и планирования материальных ресурсов различают следующие методы нормирования расхода материальных ресурсов: аналитически-расчетный, опытно-лабораторный, отчетно-статистический, коэффициентный, метод прямого счета.

Сущность *аналитически-расчетного метода* сводится к тому, что отдельные элементы нормы расхода материалов и вся норма рассчитываются на основании изучения, анализа и обобщения технологических, организационных, конструктивных условий потребления данного ре-

сурса, которые обеспечивают снижение как нормы в целом, так и отдельных ее составляющих. Полезный расход материалов определяется посредством технических расчетов по чертежам, технологическим картам, паспортам оборудования и т. д. Величина технологических отходов устанавливается путем критического анализа применяемой технологии, уровня организации производства. Одновременно разрабатываются меры, направленные на ликвидацию причин возникновения отходов и потерь. Этот метод является самым совершенным. Он позволяет устанавливать нормы на основе учета изменений в технологии, организации производства и труда.

*Опытно-лабораторный метод* применяется, как правило, для нормирования расхода вспомогательных материалов (смазочных, обтирочных). По этому методу норма устанавливается на основе наблюдений, опытов и лабораторных исследований.

*Отчетно-статистический метод* допустим лишь при нормировании расхода материалов, занимающих незначительный удельный вес, так как он основан на сложившейся практике и узаконивает потери, имевшие место при потреблении материалов в прошлые периоды.

*Коэффициентный метод* основан на определении нового норматива на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств.

*Метод прямого счета* является наиболее точным, хотя и довольно трудоемким. Норматив оборотных средств предприятия – это их минимальная величина, достаточная для обеспечения непрерывного производственного процесса. Общий норматив оборотных средств определяется как сумма частных нормативов в соответствии с формулой

$$H_{o.c} = H_{п.з} + H_{н.п} + H_{р.п.б} + H_{г.п},$$

где  $H_{o.c}$  – норматив оборотных средств;

$H_{п.з}$  – норматив производственных запасов;

$H_{н.п}$  – норматив незавершенного производства;

$H_{р.п.б}$  – норматив расходов будущих периодов;

$H_{г.п}$  – норматив готовой продукции на складе.

Потребность в оборотных средствах рассчитывается по каждому элементу: для средств, вложенных в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, денежные средства в кассе, прочие активы и т. д. (рис. 8.3).

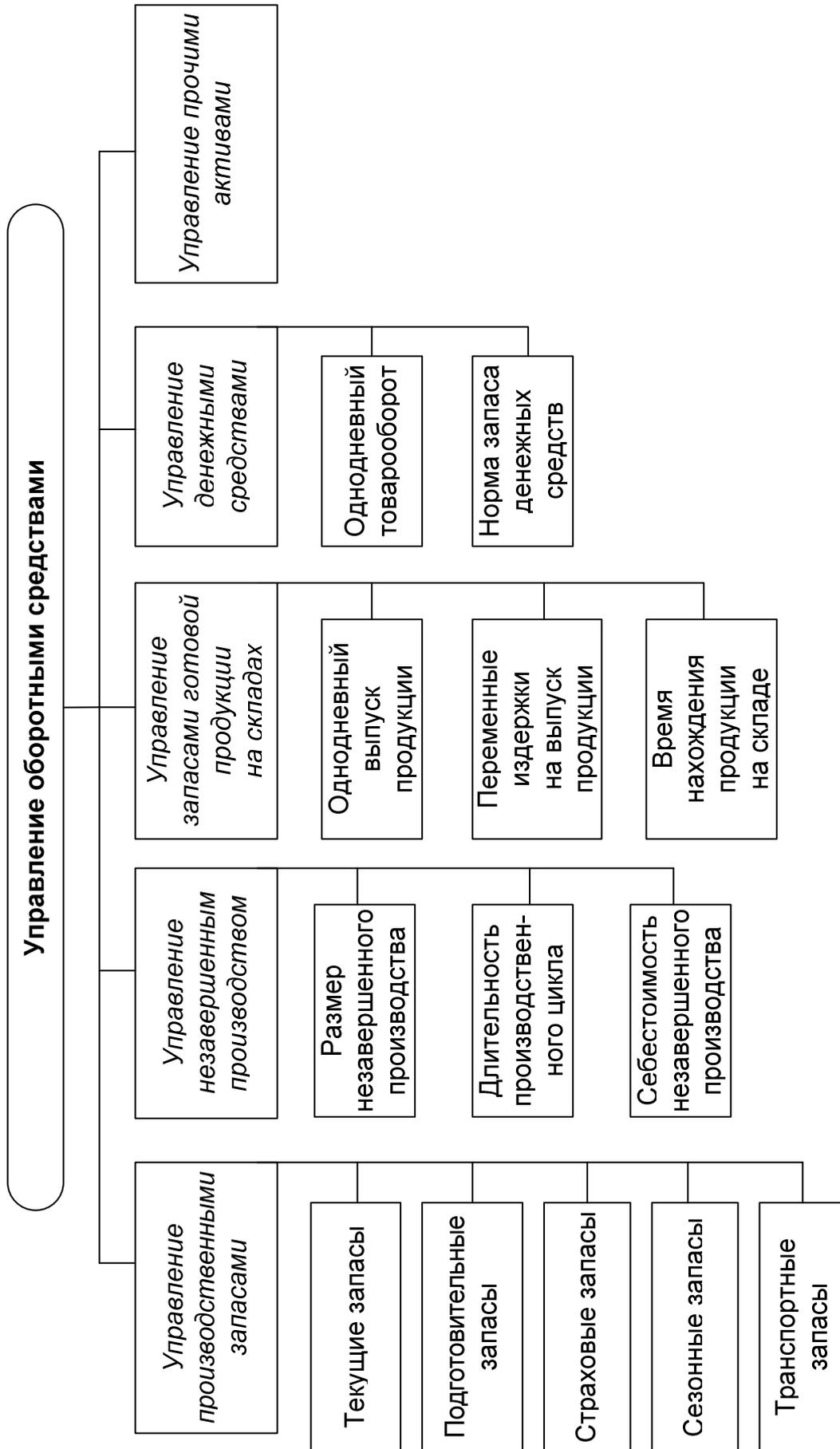


Рис. 8.3. Схема учета факторов при управлении оборотными средствами

При формировании политики управления производственными запасами необходимо учитывать следующее:

- 1) уровень запасов, при котором делается заказ;
- 2) минимально допустимый уровень запасов (страховой запас);
- 3) оптимальная партия заказа.

Для эффективного управления запасами следует:

- оценить общую потребность в сырье на планируемый период;
- периодически уточнять оптимальную партию заказа и момент заказа сырья;
- периодически уточнять и сопоставлять затраты по заказу сырья и по его хранению;
- регулярно контролировать условия хранения запасов;
- иметь хорошую систему учета.

В практике внутрифирменного планирования процессов материально-технического снабжения принято различать следующие виды запасов сырья, материалов, топлива и других элементов нормируемых оборотных средств: текущие запасы, подготовительные запасы, страховые запасы, сезонные запасы, транспортные запасы.

Норма производственного запаса  $N_{п.з}$  складывается из норм текущего  $N_{тек}$ , подготовительного (технологического)  $N_{подг}$ , транспортного  $N_{тр}$  и страхового  $N_{страх}$  запасов:

$$N_{п.з} = N_{тек} + N_{подг} + N_{тр} + N_{страх}.$$

*Текущие запасы* должны быть достаточными для обеспечения нормального хода производственных процессов. Необходимая величина текущего запаса материала определенного вида на складах предприятия определяется с учетом общей потребности в нем за календарный период, условий поставки, календарного графика передачи материалов со склада в производство и др.

Например, если в сутки предполагается производить 100 шт. изделий и расход материала на одно изделие составит 15 кг, максимальная величина текущего запаса в условиях равномерного расхода материала и интервала между поставками, равного 20 дням, составит:  $100 \cdot 15 \cdot 20 = 30\,000$  кг. При равномерном по времени потреблении материала текущий запас будет изменяться от максимальной его величины до равной нулю за период интервала поставки. Следовательно, средняя величина запаса в этом случае будет составлять 0,5, или

50 % от максимального уровня. Эта величина и есть коэффициент задержки, который зависит от технологических особенностей производства. Таким образом, общая величина текущего запаса в условиях равномерного расхода материала:  $100 \cdot 15 \cdot 20 \cdot 0,5 = 15\ 000$  кг. Зная цену одного килограмма материала, можно определить норматив оборотных средств в текущих запасах.

Если же отпуск материала со склада осуществляется неравномерно, то необходимо определить коэффициент задержки материала в запасе.

Норма *подготовительного (технологического) запаса* зависит от времени, необходимого на выгрузку и количественную приемку материалов, их сортировку, складирование, лабораторный анализ. Она определяется фактическим числом дней, необходимым для выполнения этих работ.

*Транспортный запас* определяется временем между днем оплаты счета поставщика и днем прибытия груза на склад покупателя. Если известно время, расчет ведется аналогично расчету подготовительного запаса.

*Страховой запас* предусмотрен для предупреждения последствий, связанных со сбоями в снабжении. Норма страхового запаса устанавливается по каждому виду материалов в пределах 30–50 % от нормы текущего запаса в зависимости от частоты поставок, численности и отдаленности поставщиков и т. п.

*Сезонные запасы* создаются, как правило, в тех отраслях промышленности, в которых сырье и товары поступают в течение года неравномерно или только в отдельные периоды. В таких случаях величина сезонного запаса определяется по величине общей потребности на весь период с учетом равномерного использования запаса по времени.

Управление незавершенным производством подразумевает учет следующих факторов:

- размера незавершенного производства, зависящего от специфики и объемов производства;
- длительности производственного цикла, оцениваемой с использованием стандартных показателей оборачиваемости;
- себестоимости незавершенного производства, включающей в себя прямые затраты сырья и материалов, заработную плату работников и часть накладных расходов.

Величина запаса готовой продукции на складе определяется исходя из однодневного выпуска продукции, величины переменных издержек на единицу продукции и времени нахождения готовой продукции на складе, зависящего от изменения спроса на данную продукцию (сезонные колебания, ажиотажный спрос и т. п.).

Потребность в денежных средствах в кассе и размер дебиторской задолженности определяются умножением однодневного товарооборота по ценам реализации на норму запаса денежных средств в днях.

Потребность в оборотных средствах по прочим материальным ценностям устанавливается методом прямого счета или расчетно-аналитическим.

Общая потребность в оборотных средствах на конец планового периода определяется как сумма потребностей по всем элементам оборотных средств.

### 8.3. Показатели использования оборотных средств

При анализе эффективности использования оборотного капитала применяется несколько показателей.

*Коэффициент оборачиваемости* оборотных средств показывает число круговоротов, которые эти средства совершают за плановый период, и определяется делением объема реализации продукции в оптовых ценах на средний остаток оборотных средств на предприятии (в том числе нормируемых). Этот коэффициент одновременно показывает объем реализованной продукции, приходящийся на один рубль оборотных средств:

$$k_{об} = Q / K_{об},$$

где  $k_{об}$  – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

$Q$  – объем реализации продукции предприятия, р.;

$K_{об}$  – средний остаток оборотных средств, р.

Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на один рубль оборотного капитала, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотного капитала.

*Длительность одного оборота* оборотного капитала в днях находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости (число оборотов):

$$D_{об} = \frac{D_{пер}}{k_{об}} = \frac{D_{пер} \cdot K_{об}}{Q},$$

где  $D_{пер}$  – число дней в периоде (для удобства расчетов 30, 90, 360).

*Коэффициент загрузки* (закрепления) оборотного капитала характеризует сумму оборотного капитала, приходящуюся на один рубль выручки от реализации:

$$k_з = K_{об} / Q = 1 / k_{об}.$$

Ускорение оборачиваемости оборотного капитала способствует его абсолютному и относительному высвобождению из оборота.

*Абсолютное высвобождение* отражает прямое уменьшение потребности в оборотном капитале. Например, средняя величина оборотного капитала в предыдущем году – 100 тыс. р., в отчетном году – 95 тыс. р., абсолютное высвобождение составляет 5 тыс. р. При этом не учитывается изменение объема реализованной продукции.

*Относительное высвобождение* отражает изменение как величины оборотного капитала, так и объема реализованной продукции. Чтобы определить его, нужно исчислить потребность в оборотном капитале за отчетный период исходя из фактического объема реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий период.

$$\Delta_{об} = \frac{(D_{об}^0 - D'_{об}) Q'_{реал}}{T_k},$$

где  $D_{об}^0$ ,  $D'_{об}$  – длительность оборота соответственно в отчетном и предыдущем периодах, дн.;

$Q'_{реал}$  – объем реализации в предыдущем периоде, р.;

$T_k$  – календарный фонд времени, дн.

Величина оборотного капитала, высвободившегося в результате ускорения его оборачиваемости, характеризует улучшение его использования.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, в повышении уровня рентабельности производства. Ускорение оборачиваемости оборотного капитала является первоочередной задачей предприятия и достигается следующими путями:

- на стадии создания производственных запасов: внедрение экономически обоснованных норм запаса; приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих к потребителю; широкое использование прямых длительных кооперационных связей; расширение складской системы материально-технического обеспечения; комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах;

- на стадии незавершенного производства: внедрение прогрессивной техники и технологии; развитие стандартизации и унификации; совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструкционных материалов; совершенствование системы экономного, рационального использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом;

- на стадии обращения: приближение потребителей продукции к ее изготовителям; совершенствование системы расчетов; увеличение объема продукции, реализованной по прямым связям.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Дайте определение оборотного капитала.
2. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
3. Как вычисляются показатели наличия и оборачиваемости капитала?
4. Как определяется среднесуточный оборот капитала?
5. Как определяется потребность фирмы в оборотном капитале?
6. Какое значение имеют текущие запасы сырья и материалов?
7. Какое значение имеет страховой запас?
8. Какое значение имеет сезонный запас?
9. Что понимают под удельным расходом материала?

## Глава 9. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 9.1. Кадры предприятия, их состав, характеристика

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 с неосновной деятельностью предприятия. Состав и количественные соотношения отдельных категорий и групп работников предприятия характеризуют *структуру кадров*.

Все работники предприятия делятся на следующие категории:

- *промышленно-производственный персонал (ППП)* – кадры предприятия, занятые в производственной деятельности и обслуживании производства. К ППП относятся все работники основных и вспомогательных цехов, научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций и лабораторий, вычислительных центров, находящихся на балансе предприятия; аппарата заводоуправления со всеми отделами и службами, а также служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств предприятия;

- *непромышленный (непроизводственный) персонал* (персонал непромышленных подразделений) – работники, занятые в торговле и общественном питании, жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях, учреждениях дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия.

Промышленно-производственный персонал подразделяется на две основные группы: рабочие и 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. Кроме того, в ППП входят младший обслуживающий персонал (МОП) – работники, осуществляющие функции по уходу за служебными помещениями, обслуживанию рабочих и специалистов; охрана предприятия; ученики (рисунок).

*Рабочие* подразделяются на основных, непосредственно участвующих в производстве продукции, и вспомогательных, участвующих в ремонте и уходе за оборудованием, перемещении предметов труда и готовой продукции.

К категории *служащих* относятся руководители, специалисты и собственно служащие (технические исполнители).



Структура промышленно-производственного персонала предприятия

Руководители – лица, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. Они распределяются по структурам управления и по звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейных, возглавляющих относительно обособленные хозяйственные системы, и функциональных, возглавляющих функциональные отделы или службы; по звеньям управления – на руководителей высшего, среднего и низшего звена.

Специалисты – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности.

Собственно служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (кассиры, контролеры, делопроизводители, секретари, агенты, учетчики, чертежники и др.).

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

*Профессия* – это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства.

*Специальность* – вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии, требующий дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства. Так, профессия экономиста включает специальности: плановик, маркетолог, финансист и др.; профессия токаря – токарь-карусельщик, токарь-расточник и т. д.; профессия слесаря – слесарь-ремонтник, слесарь-сантехник и др.

*Квалификация* – это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация рабочих определяется разрядами.

Численность работников является важнейшим количественным показателем, характеризующим трудовые ресурсы предприятия. Она измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

*Списочная численность работников* – это показатель численности работников списочного состава на определенную дату. Она включает в себя численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами). Списочная численность определяется как произведение явочного количества работников на коэффициент списочности. Коэффициент списочности определяется отношением номинального фонда времени к действительному фонду времени работы одного работника. Численность вспомогательных рабочих и МОП можно определить по нормам обслуживания либо по нормативам численности.

*Среднесписочная численность* – численность работников в среднем за определенный период (неделя, декада, месяц, квартал, год и т. д.). Она рассчитывается путем суммирования списочной численности на каждый день определенного периода с последующим делением на количество дней данного периода. Расчеты среднесписочной численности производятся на основе производственной программы, прогрессивных норм выработки, времени и других норм, заданий по росту производительности труда с учетом сменности работы.

*Явочная численность* (явочный состав) – фактическая численность работников (число работников списочного состава), явившихся на работу и занятых в производстве в течение суток, включая находив-

шихся в командировках. Численность тех рабочих, труд которых может быть пронормирован, определяется исходя из норм времени на изготовление продукции, выполнение работ, предоставление услуг. Явочная численность в этом случае может быть определена по формуле

$$P_{\text{яв}} = \frac{T_e}{F_d k_{\text{в.н}}},$$

где  $T_e$  – суммарная трудоемкость программы по видам работ, чел.-ч;  
 $F_d$  – действительный фонд времени работы одного рабочего, ч;  
 $k_{\text{в.н}}$  – коэффициент выполнения норм.

Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т. д.).

На предприятии с прерывным циклом производства явочная численность равна штатной численности, на предприятии с непрерывным циклом явочная численность меньше штатной на количество работников, необходимых для работы в выходные и праздничные дни.

Персонал предприятия имеет определенные количественные, качественные и структурные характеристики.

Расчет численности руководителей, специалистов и технических исполнителей проводится на основе штатного расписания или по нормативам численности (численность работников определенной специальности ставится в зависимость от двух-трех важнейших показателей деятельности соответствующего подразделения предприятия).

Качественная характеристика трудовых ресурсов определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности работников предприятия для достижения его целей.

Структурная характеристика персонала определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий, групп работников предприятия в их общей численности.

## **9.2. Производительность труда, методы оценки и факторы ее повышения на предприятии**

*Показатели производительности труда.* Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда.

Уровень производительности труда определяется двумя показателями:

- 1) прямым (выработкой продукции в единицу затраченного времени);
- 2) обратным (трудоемкостью, т. е. затратами рабочего времени на единицу произведенной продукции).

Наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда является *выработка*.

В зависимости от единицы измерения объема производства различают три метода определения выработки:

- 1) натуральный;
- 2) стоимостной;
- 3) нормированного рабочего времени.

Наиболее наглядно производительность труда характеризуется показателем выработки в натуральном выражении (тонны, метры, штуки). Натуральные показатели применяются на предприятиях, в подразделениях, на рабочих местах, выпускающих однородную продукцию.

Стоимостной метод определения выработки более универсален: он позволяет учесть всю разнообразную продукцию (работы, услуги), производимую предприятием за период в стоимостном выражении (в рублях).

На рабочих местах, в подразделениях, выпускающих разнородную продукцию или продукцию, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах (например, незавершенное производство), используется трудовой метод измерения выработки.

Выработка может быть определена в расчете на одного среднесписочного работника, на один отработанный человеко-час (часовая выработка), человеко-день (дневная выработка), месяц, квартал, год.

*Трудоемкость* продукции отражает затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг.

Показатель трудоемкости имеет ряд преимуществ перед показателем выработки, поскольку он:

- 1) отражает прямую связь между объемом производства и трудозатратами;
- 2) помогает увязать проблему измерения производительности труда с факторами и резервами ее роста;

3) позволяет сопоставить затраты труда на изготовление одинаковых изделий в разных подразделениях предприятия.

Планирование производительности труда предусматривает определение абсолютных показателей, характеризующих ее уровень, и относительных показателей, определяющих динамику ее роста. Для оценки уровня производительности труда в планировании применяется показатель выработки продукции на одного работающего (рабочего) в денежном выражении.

При планировании производительности труда применяют два метода:

- 1) прямого счета;
- 2) пофакторный.

При планировании производительности труда *методом прямого счета* определить уровень производительности труда можно по формуле

$$ПТ_{пл} = \frac{ТП_{пл}(ВП_{пл})}{Ч_{пл}},$$

где  $ПТ_{пл}$  – плановый уровень производительности труда, тыс. р.;  
 $ТП_{пл}(ВП_{пл})$  – планируемый объем выпуска продукции (товарной или валовой), тыс. р.;  
 $Ч_{пл}$  – плановая численность работающих (рабочих), чел.

Относительный показатель оценки производительности труда определяется в процентах по сравнению с уровнем производительности труда предыдущего периода по формуле

$$\Delta ПТ = \frac{ПТ_{пл} - ПТ_{ф}}{ПТ_{ф}} \cdot 100$$

где  $\Delta ПТ$  – прирост производительности труда в планируемом периоде, %;  
 $ПТ_{ф}$  – фактическая производительность труда одного работающего (рабочего) в предыдущем периоде, тыс. р.

Для учета причин изменения производительности труда в планируемом периоде применяется *пофакторный метод* ее планирования. Этот метод заключается в определении планового уровня произ-

водительности труда исходя из ее фактического уровня в предыдущем периоде и возможных изменений в планируемом году:

$$ПТ_{пл} = ПТ_{ф} + \Delta ПТ_{ф} \left( 1 + \frac{\% \Delta ПТ}{100} \right),$$

где  $\Delta ПТ_{ф}$  – прирост плановой производительности труда по отношению к уровню производительности труда предыдущего периода, тыс. р.;

$\% \Delta ПТ$  – процент прироста плановой производительности труда к уровню фактической производительности труда предыдущего периода.

### ***Резервы и факторы повышения производительности труда.***

*Резервы роста производительности труда* – это неиспользованные возможности экономии затрат труда (снижение трудоемкости и увеличение выработки).

Резервы используются и вновь возникают под влиянием научно-технического прогресса. Количественно резервы можно определить как разницу между достигнутым и максимально возможным уровнем производительности труда за определенный промежуток времени. Степень использования резервов влияет на уровень производительности труда.

Внутрипроизводственные резервы определяются недостатками в использовании на предприятии сырья, материалов, оборудования, рабочего времени. Кроме прямых потерь рабочего времени, внутрисменных и целодневных, существуют скрытые потери, связанные с исправлением бракованных изделий, с выполнением работ, не предусмотренных технологией.

В зависимости от особенностей выявления и использования резервы можно разделить на две группы:

1) резервы снижения затрат труда, т. е. возможности сокращения затрат труда работников на единицу производимой продукции за счет автоматизации и механизации производственных процессов, совершенствования организации производства;

2) резервы улучшения использования рабочего времени за счет ликвидации его всевозможных потерь, устранения непроизводительных затрат труда, улучшения условий труда на рабочем месте.

Для использования резервов на предприятиях разрабатывают планы организационно-технических мероприятий, в которых указывают виды резервов роста производительности труда, мероприятия по их реализации, планируемые затраты на это, сроки проведения работ, ответственных исполнителей. Для выявления резервов и разработки конкретных мероприятий по их использованию необходимо знать факторы, т. е. движущие силы или объективные условия, определяющие возможности повышения производительности труда.

Основные *техничко-экономические факторы, влияющие на рост производительности труда*, принято делить на четыре группы:

- 1) повышение технического уровня производства;
- 2) совершенствование управления, организации производства и труда;
- 3) изменение объема и структуры выпуска продукции;
- 4) факторы, отражающие изменение условий хозяйствования.

Влияние технико-экономических факторов на производительность труда определяется на основе расчета высвобождения (экономии) численности работающих.

Рассмотрим расчет относительной экономии (высвобождения) численности по группам факторов.

1. *Повышение технического уровня производства*. К этой группе факторов относятся внедрение новой техники, технологии, их совершенствование; механизация и автоматизация производства; применение новых видов и замена потребляемых сырья, материалов, топлива и энергии, улучшение их использования; повышение качества продукции.

Экономия численности работающих  $\mathcal{E}_ч$  за счет любого из факторов этой группы рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_ч = \frac{(t_1 - t_2) \cdot V_{пл}}{T_{эф} \cdot K_n},$$

где  $t_1$  и  $t_2$  – трудоемкость единицы продукции до и после проведения мероприятия по плану развития предприятия, ч;

$V_{пл}$  – объем производства продукции по плану после проведения мероприятия, нат. ед.;

$T_{эф}$  – эффективный фонд времени работы одного рабочего в предыдущем году, ч;

$K_n$  – коэффициент выполнения норм в предыдущем году.

2. *Совершенствование управления, организации производства и труда.* Расчет уменьшения численности работников производится только в том случае, если указанные факторы не связаны с мероприятиями по повышению технического уровня производства, при этом расчет ведется по каждому фактору отдельно.

Уменьшение численности работников аппарата управления при совершенствовании управления производством можно рассчитать по формуле

$$\mathcal{E}_ч = \frac{ЧС_ф (\% \Delta ТП - \% \Delta ЧС_{пл})}{100},$$

где  $ЧС_ф$  – численность служащих по факту предыдущего года, чел.;  
 $\% \Delta ТП$  – процент прироста объема производства в планируемом году;  
 $\% \Delta ЧС_{пл}$  – процент прироста численности служащих в планируемом году.

Экономия (высвобождение) численности работающих за счет сокращения потерь рабочего времени определяется по формуле

$$\mathcal{E}_ч = \frac{Ч_{пл} (Т_{эф.р}^ф - Т_{эф.р}^{пл})}{Т_{эф.р}^{пл}},$$

где  $Ч_{пл}$  – плановая численность работающих, чел.;  
 $Т_{эф.р}^ф$ ,  $Т_{эф.р}^{пл}$  – эффективный фонд рабочего времени одного рабочего соответственно фактический за предыдущий год и плановый, ч.

3. *Изменение объема производства и структуры выпуска продукции.* Расчет экономии численности ведется по каждому фактору отдельно.

Уменьшение численности работающих в связи с ростом объема производства рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_ч = \frac{Ч_ф (\% \Delta V_{пл} - \% \Delta Ч_{раб})}{100},$$

где  $Ч_ф$  – численность работающих в предыдущем периоде без основных рабочих, чел.;  
 $\% \Delta Ч_{раб}$  – процент прироста численности работающих без основных рабочих, принятый для расчета в связи с ростом объема производства;  
 $\% \Delta V_{пл}$  – плановый процент прироста объема производства продукции.

Сокращение численности рабочих за счет изменений в структуре выпуска продукции определяется по формуле

$$\mathcal{E}_ч = \frac{(T_{\text{ф}} - T_{\text{пл}}) \cdot V_{\text{пл}}}{T_{\text{эф.р}} \cdot K_{\text{н}}},$$

где  $T_{\text{ф}}$ ,  $T_{\text{пл}}$  – затраты труда производственных рабочих на 1000 р. сравнимой продукции в предыдущем и планируемом периодах, нормо-ч;

$V_{\text{пл}}$  – выпуск продукции в планируемом периоде, тыс. р.;

$T_{\text{эф.р}}$  – плановый эффективный фонд времени одного рабочего, ч;

$K_{\text{н}}$  – коэффициент выполнения норм.

4. *Факторы, отражающие изменения условий хозяйствования.*

Это факторы, обусловленные изменениями методологии расчета объемов производства, численности, отраслевые факторы и факторы внешней среды. При расчетах в каждом конкретном случае необходимо определить влияние фактора на объем производства, а затем и на уровень производительности труда.

На основании пофакторного расчета высвобождения численности работающих определяется изменение производительности труда в целом. Расчет осуществляется по формуле

$$\Delta\text{ПТ} = \frac{\mathcal{E}_ч}{\text{Ч}_р - \mathcal{E}_ч} \cdot 100,$$

где  $\mathcal{E}_ч$  – общая экономия численности работающих, чел.;

$\text{Ч}_р$  – численность работающих на плановый период, рассчитанная как отношение планового объема выпуска продукции и фактической производительности труда за предыдущий период, чел.;

$\Delta\text{ПТ}$  – прирост (снижение) производительности труда, %.

### 9.3. Организация оплаты труда

*Сущность и функции заработной платы.* Согласно Трудовому кодексу РФ *оплата труда работника* – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (с изменениями на 13.07.2015 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901807664>.

Сущность заработной платы проявляется в функциях, которые она выполняет в фазах общественного воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление). В рыночной экономике заработная плата выполняет воспроизводственную, распределительную, стимулирующую, статусную функции.

*Воспроизводственная функция* характеризует способность заработной платы обеспечивать получение необходимых благ, достаточных для удовлетворения потребностей работников и их семей. Величина заработной платы должна возмещать расходы на воспроизводство рабочей силы определенного качественного уровня, включая затраты на питание, одежду, жилье, образование и профессиональную подготовку, культурно-бытовое и медицинское обслуживание, трудоустройство и др.

*Распределительная функция* заключается в установлении доли работника в стоимости созданного продукта, так как заработная плата, начисленная за изготовление продукции, зависит от участия каждого работника в производственном процессе и может служить измерителем его вклада в деятельность предприятия.

*Стимулирующая функция* обусловлена свойством заработной платы направлять интересы работников на достижение требуемых для предприятия результатов труда за счет обеспечения взаимосвязи размеров вознаграждения и трудового вклада.

*Статусная функция* проявляется в том, что уровень заработной платы во многом определяет социальный и трудовой статус работника в рамках общественной структуры, характеризует престиж профессии на рынке труда, а также статус предприятия.

Основными *принципами организации заработной платы* являются:

1. Обеспечение равной платы за равный труд, что означает недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту, национальной и религиозной принадлежности и др., а также соблюдение справедливости в распределении заработной платы на предприятии на основе адекватной оценки одинакового труда через его оплату.

2. Дифференциация уровней оплаты труда в зависимости от квалификации работника, количества и качества, условий труда, отраслевой принадлежности предприятия. Дифференциация заработной платы на предприятии осуществляется с помощью нормирования труда,

уровня тарифных ставок и должностных окладов по профессиям с учетом квалификации, системы надбавок и доплат, обеспечивая соответствие меры труда мере его оплаты.

3. Повышение реальной заработной платы. Повышение эффективности производства и труда обуславливает увеличение номинальной заработной платы, темпы роста которой должны превышать уровень инфляции, обеспечивая тем самым рост реальной заработной платы.

4. Опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы. Реализация этого принципа обеспечивает предприятию возможность соблюдения оптимальных пропорций при распределении его дохода на цели потребления и накопления.

5. Осуществление оплаты в зависимости от количества и качества труда. Механизм организации заработной платы должен обеспечить логичную и доступную для понимания работников зависимость между формами и системами заработной платы и нормами затрат труда.

6. Материальная заинтересованность работников в результатах своего труда и деятельности предприятия. Это обеспечивает увеличение заработной платы работников и повышение эффективности работы предприятия.

7. Гарантия воспроизводства рабочей силы. На каждом предприятии устанавливается минимальный размер заработной платы работника, занятого простым трудом. Этот размер оплаты труда предусмотрен в коллективном договоре и служит основным элементом организации заработной платы на предприятии. Его величина не может быть ниже минимальной заработной платы, устанавливаемой государством.

Основу организации заработной платы составляют:

- фонд оплаты труда;
- техническое нормирование труда;
- тарифное нормирование заработной платы;
- формы и системы оплаты труда.

Фонд заработной платы предприятия в целом определяется отдельно по промышленно-производственному персоналу и непромышленному персоналу.

Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала рассчитывается отдельно по категориям работающих (рабочие, в том числе сдельные и повременные; специалисты; служащие; руководители).

В состав фонда заработной платы включаются:

1) оплата отработанного времени (оплата по тарифным ставкам и окладам, по сдельным расценкам, по стоимости продукции, выданной в порядке натуральной платы; премии и вознаграждения, носящие регулярный или периодический характер; стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, совмещение профессий; вознаграждения за выслугу лет, стаж работы; компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, и др.);

2) оплата неотработанного времени (оплата ежегодных и дополнительных отпусков, льготных часов подростков, учебных отпусков, простоев по вине администрации, по вине работника, вынужденных прогулов и др.);

3) единовременные поощрительные выплаты (единовременные (разовые) премии, вознаграждение по итогам года, годовое вознаграждение за выслугу лет, материальная помощь, дополнительные выплаты при предоставлении отпуска, денежная компенсация за неиспользованные отпуска, стоимость бесплатно выдаваемых работникам акций и др.).

С помощью технического нормирования труда на предприятии устанавливаются обоснованные нормы труда, необходимые для количественной оценки затрат труда на выполнение конкретной работы. Эти нормы используются для определения расценок, характеризующих размер заработной платы за единицу работы (продукции).

**Тарифное нормирование заработной платы.** Тарифное нормирование заработной платы базируется на тарифной системе, которая включает нормативы в виде тарифных ставок, тарифных сеток, тарифно-квалификационных справочников, схемы должностных окладов служащих и районные коэффициенты. Тарифная система позволяет оценивать сложность и ответственность труда исходя из нормальных условий работы. Для возмещения отклонений от нормальных условий труда используется система надбавок и доплат.

Тарифная система предусматривает гарантированную зарплату рабочих на основе тарифных ставок, а специалистов, руководителей и служащих – на основе должностных окладов. Она состоит из следующих основных элементов:

- тарифно-квалификационных справочников;
- тарифных сеток;

- тарифных ставок и должностных окладов;
- районных коэффициентов к заработной плате;
- других правил оплаты труда с учетом его особых условий.

В России действует *система тарифно-квалификационных справочников*, которая включает в себя Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих производственных отраслей. ЕТКС предназначен для определения разрядов работ и рабочих, тарификации рабочих в зависимости от уровня профессиональных знаний и трудовых навыков определенного разряда.

*Тарифная сетка* служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от его сложности для различных групп работников. Она включает определенное количество разрядов и соответствующие им тарифные коэффициенты, показывающие, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше ставки 1-го разряда. Единая тарифная сетка (ЕТС) по оплате труда всех категорий работников бюджетной сферы включает 18 разрядов. Предприятия могут самостоятельно разрабатывать заводские тарифные сетки, основой которых является ЕТС. В ЕТС профессии рабочих тарифицируются с 1-го по 8-й разряды; собственно служащих, специалистов и руководителей – со 2-го по 18-й разряды.

*Тарифные ставки и должностные оклады* определяют размер оплаты труда в единицу времени (час, смена, месяц). В промышленности применяют различные тарифные ставки: в машиностроении – часовую, в металлургии – сменную, для дежурных электриков, сантехников, вспомогательных рабочих – месячную. Оплата труда руководителей, специалистов и собственно служащих производится на основе должностных окладов.

*Районные коэффициенты к заработной плате* являются механизмом ее регулирования. Они представляют собой нормативный показатель степени увеличения заработной платы в зависимости от местоположения предприятия и устанавливаются с учетом степени дискомфорта проживания. На территории Российской Федерации выделены пять зон, каждой из которых соответствует определенный коэффициент: центральная часть и юг РФ – 1,0; Урал и юг Западной

Сибири – 1,15–1,2; районы, приравненные к Крайнему Северу, – 1,4; районы Крайнего Севера – 1,7; острова Северного Ледовитого океана и районы, приравненные к ним, – 2,0.

*Другие правила оплаты труда с учетом его особых условий* касаются доплат к тарифным ставкам, окладам и надбавок за отклонения от нормальных условий труда. Стимулирующие доплаты и надбавки включают процентные надбавки к заработной плате за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (в зависимости от стажа работы и местности надбавки колеблются от 10 до 100 % заработка); коэффициенты за работу в пустынных и безводных местностях и за работу в условиях высокогорья (установлены в диапазоне от 1,0 до 2,0); надбавки за высокое профессиональное мастерство, высокие достижения в труде; персональные надбавки, устанавливаемые по решению руководителя, и др. Особые условия оплаты труда касаются оплаты работы в сверхурочное время, в праздничные дни, в ночное время и т. п. Доплаты и надбавки 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.

**Формы и системы оплаты труда.** В деятельности предприятий широкое распространение получили две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная, которые находят отражение в разновидностях систем оплаты труда. Под *системой оплаты труда* понимается способ исчисления размера вознаграждения, подлежащего выплате работникам в соответствии с произведенными ими затратами или результатами труда. Все формы и системы оплаты труда базируются на тарифной системе и нормировании труда.

При *повременной форме оплаты труда* размер заработной платы работников устанавливается в зависимости от количества фактически отработанного времени и тарифной ставки или оклада.

Повременной форма оплаты труда применяется, если:

- отсутствует возможность или необходимость стимулирования роста объема производства продукции (выполнения работ);
- затруднено определение измерителей количественных результатов индивидуальной или коллективной работы;

- сложно предварительно оценить объем, трудоемкость выполненных работ;

- работник не может оказать существенного воздействия на количественный результат работы (если производственный процесс строго регламентирован, если функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса).

Повременная форма оплаты труда подразделяется на простую повременную, повременно-премиальную, окладную, контрактную. При простой повременной системе заработная плата работника данного разряда определяется по тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. Повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с системой премирования работников за выполнение количественных и качественных показателей, принятой на предприятии в соответствии со специальными положениями. Окладная система используется в основном для оплаты труда руководителей, специалистов и собственно служащих. Должностной оклад представляет собой абсолютный размер заработной платы и устанавливается в соответствии с занимаемой должностью. Он может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т. д. Оплата труда руководителей государственных (муниципальных) предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название контрактной системы. Применение повременной формы оплаты труда требует правильной тарификации работников, четкой организации табельного учета, контроля фактически отработанного каждым работником времени, учета времени простоев.

При *сдельной форме оплаты труда* размер заработной платы определяется в зависимости от количества и качества произведенной продукции (работ, услуг) и расценок за единицу продукции (работ, услуг).

Применение сдельной формы оплаты труда требует соблюдения следующих условий:

- наличие объемных (количественных) показателей работы, зависящих от усилий работника;

- возможность точного учета количественных результатов индивидуальной или коллективной работы;

- необходимость стимулирования увеличения выработки продукции, объема работ, сокращения трудозатрат за счет интенсификации труда работника;
- возможность и экономическая целесообразность разработки норм затрат труда и учета их выполнения;
- предупреждение отрицательного влияния сдельной оплаты на уровень качества продукции (работ);
- соблюдение технологических режимов, требований техники безопасности, использование материальных ресурсов.

При использовании сдельной формы оплаты труда сохраняется опасность снижения качества выпускаемой продукции, нарушения режимов технологических процессов, ухудшения обслуживания оборудования и его преждевременного выхода из строя, нарушения требований техники безопасности, перерасхода материальных ресурсов.

Сдельная форма оплаты труда подразделяется на прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенно-сдельную, аккордную, аккордно-премиальную. Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции (работ, услуг). Сдельная расценка, а следовательно, и сдельная форма оплаты труда может быть индивидуальной и коллективной. Индивидуальные сдельные расценки рассчитываются в соответствии с тарифной ставкой, соответствующей разряду данного вида работ, и установленной нормой времени (выработки):

$$P_{\text{сд}} = Ч_{\text{т.ст}} \cdot Н_{\text{вр}}, \text{ или } P_{\text{сд}} = Ч_{\text{т.ст}} / Н_{\text{выр}},$$

где  $P_{\text{сд}}$  – сдельная расценка;

$Ч_{\text{т.ст}}$  – часовая тарифная ставка по разряду данного вида работ;

$Н_{\text{вр}}$  – норма времени на выполнение единицы работы, ч;

$Н_{\text{выр}}$  – норма выработки за единицу времени.

При коллективной форме оплаты труда применяются либо индивидуальные расценки по конечным результатам работы, либо коллективные сдельные расценки. Эффективность коллективной сдельной оплаты зависит от материального стимулирования результатов коллективного труда с учетом индивидуальных показателей работы каждого рабочего.

При прямой сдельной системе оплаты труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведен-

ной продукции. Общий заработок рабочего определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период времени. При сдельно-премиальной системе рабочий сверх заработной платы по прямым сдельным расценкам дополнительно получает премию за определенные количественные и качественные показатели, предусмотренные действующими на предприятии условиями премирования. При сдельно-прогрессивной системе труд рабочего в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх норм – по повышенным, прогрессивно возрастающим сдельным расценкам, причем заработок рабочего растет быстрее, чем его выработка. Эта система оплаты труда обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, и вводится временно на тех производствах, где требуются дополнительные меры по стимулированию интенсивности труда для достижения прогрессивных норм выработки. Косвенно-сдельная система оплаты труда применяется в основном для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (крановщики, стропальщики, ремонтники и др.). Их заработная плата зависит от результата труда основных рабочих.

#### **9.4. Основные условия оплаты труда работников бюджетной сферы**

Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на федеральном, региональном и муниципальном уровнях формируются на основе следующих принципов:

- верховенство Конституции РФ, федеральных законов и общепризнанных принципов и норм международного права на всей территории Российской Федерации;
- недопущение снижения и (или) ухудшения размеров и условий оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений по сравнению с размерами и условиями оплаты труда, предусмотренными Трудовым кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов РФ и органов местного самоуправления;
- установление в государственных и муниципальных учреждениях систем оплаты труда коллективными договорами, соглашениями и ло-

кальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, содержащими нормы трудового права, включая фиксированные размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), ставок заработной платы за исполнение трудовых (должностных) обязанностей за календарный месяц либо за установленные нормы труда (нормы часов педагогической работы в неделю (год) за ставку заработной платы), а также размеры доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, размеры выплат стимулирующего характера;

- обеспечение зависимости заработной платы каждого работника от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда без ограничения ее максимальным размером;

- обеспечение равной оплаты труда равной ценности при установлении размеров тарифных ставок, окладов (должностных окладов), ставок заработной платы, выплат компенсационного и стимулирующего характера, а также недопущение какой бы то ни было дискриминации – различий, исключений и предпочтений, не связанных с деловыми качествами работников и результатами их труда;

- обеспечение повышения уровня реального содержания заработной платы работников государственных и муниципальных учреждений и других гарантий по оплате труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, содержащими нормы трудового права.

Обязательными для применения на территории Российской Федерации являются следующие нормы и условия оплаты труда, установленные Трудовым кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации:

- 1) минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом, порядок установления размера минимальной заработной платы в субъекте РФ;

- 2) включение в трудовой договор с работником (дополнительное соглашение к трудовому договору) условий оплаты труда, в том числе фиксированного размера тарифной ставки, оклада (должностного оклада), ставки заработной платы, установленных ему за исполнение трудовых (должностных) обязанностей за календарный месяц либо за нор-

му труда (норму часов педагогической работы в неделю (год) за ставку заработной платы) в зависимости от квалификации и сложности выполняемых работ, а также размеров и условий выплат стимулирующего и компенсационного характера;

3) размеры районных коэффициентов и порядок их применения для расчета заработной платы работников организаций, расположенных в местностях с особыми климатическими условиями, а также размеры процентных надбавок к заработной плате работников за стаж работы в указанных местностях и порядок их выплаты, устанавливаемые Правительством Российской Федерации.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Дайте определение трудового персонала. Какие категории работников включаются в трудовой персонал предприятия?

2. Как определяется численность персонала предприятия?

3. Дайте определение производительности труда. Какие показатели используются для ее измерения?

4. Каковы основные факторы роста производительности труда?

5. Назовите формы и системы оплаты труда, применяющиеся на практике.

6. В чем отличие тарифных и бестарифных систем оплаты труда?

7. Каковы принципы формирования премиальных систем оплаты труда?

## Глава 10. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 10.1. Сущность и функции финансов, финансовый механизм и его элементы

Финансы предприятий являются основой денежно-кредитной политики государства. Чем устойчивее финансовое положение предприятий, организаций, тем стабильнее экономика, тем более полностью удовлетворяются социальные, инвестиционные и другие потребности общества. Роль финансов предприятия заключается еще и в том, что, обслуживая сферу производства товаров и услуг, где создается валовой продукт, они образуют источники средств формирования бюджетов всех уровней.

*Финансы предприятия* – это экономические денежные отношения, связанные с образованием, распределением и использованием денежных ресурсов предприятия.

Финансы предприятия выполняют функции:

- обеспечивающую (предполагает обеспеченность предприятия денежными средствами в объемах, необходимых для его текущей деятельности, а также выполнения всех обязательств);
- воспроизводственную (состоит в обеспечении постоянного кругооборота средств на предприятии, регулировании темпов и пропорций финансовых ресурсов);
- распределительную (заключается в обеспечении формирования капитала предприятия и его оптимальном использовании);
- стимулирующую (состоит в применении экономических методов регулирования денежных отношений, которые мотивировали бы предприятие к повышению эффективности производства);
- контрольную (заключается в осуществлении финансового контроля за движением и использованием капитала, денежных ресурсов предприятия).

Финансовый механизм предприятия, с одной стороны, обеспечивает формирование и использование денежных средств, с другой – организует систему денежных отношений предприятия. Финансовый механизм регулируется законодательством и нормативными докумен-

тами предприятия, организации. Схематично структуру финансового механизма предприятия можно представить в виде трех взаимосвязанных и взаимозависимых блоков (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Взаимосвязанные и взаимозависимые блоки  
финансового механизма предприятия

| Денежные отношения предприятия                   | Источники формирования и привлечения денежных ресурсов      | Использование финансовых ресурсов  |
|--|---|--|
| С государственными органами управления           | Реализация продукции, работ, услуг                          | Воспроизводство основных фондов  |
| С бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами | Повышение эффективности использования активов               | Пополнение запасов оборотных средств   |
| С денежным и фондовым рынками                    | Привлечение банковских кредитов и других заемных источников | Оплата труда и стимулирование работников   |
| С банками, страховыми компаниями                 | Эмиссия ценных бумаг  | Формирование амортизационного, резервного фондов и фонда развития  |
| С инвесторами                                    | Бюджетные источники финансирования                          | Выполнение обязательств перед бюджетами всех уровней и других неотложных обязательств, погашение задолженности |
| С поставщиками и потребителями                   | Дотации и субсидии  | Выполнение обязательств перед поставщиками   |
| Со своими структурными подразделениями           | Инвестиции  | Долгосрочные и краткосрочные вложения  |
| С работниками                                    | Доход от внереализационной деятельности                     | Социальное развитие  |

Инструментом планирования финансов предприятия является система бюджетирования, которая давно используется западными компаниями и в настоящее время достаточно активно применяется в отечественной практике текущего планирования. На предприятиях разрабатываются два основных бюджета: бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет движения денежных средств (БДДС). Эти два документа разрабатываются на бюджетный период, определенный внутренними нормативными документами предприятия.

Внутри бюджетного периода БДР имеет подробную разбивку на периоды (год с разбивкой на полугодия, кварталы, месяцы). БДР устанавливает соотношение доходов и расходов предприятия: источники доходов и направления расходования средств. Форма БДР является произвольной и также регламентирована внутренними нормативными документами предприятия. Результатом составления БДР является прибыль предприятия (валовая прибыль за вычетом коммерческих расходов) за минусом налогов и обязательств, относящихся на финансовый результат предприятия. При разработке БДР необходимо иметь информацию:

- о нормах затрат на сырье, материалы, топливо, электроэнергию и др.;
- минимальном уровне затрат на поддержание функционирования предприятия, его структурных подразделений, центров прибыли;
- объемах реализации.

Доходная часть бюджета формируется за счет текущей основной (производственной), инвестиционной и финансовой деятельности. Расходная часть бюджета формируется с использованием информации о переменных и условно-постоянных затратах по основной деятельности, коммерческих расходах, прочих внереализационных расходах и процентах по кредитам банка. Эффективное бюджетирование позволяет не только оценить фирму на рынке, ее конкурентоспособность, но и спрогнозировать возможные доходы и расходы с учетом изучения макро- и микроэкономической ситуации. Таким образом, БДР отражает данные о доходах и расходах организации и дает информацию об основных направлениях расходования прибыли.

БДДС также разрабатывается на плановый период. Горизонтом планирования служит год с разбивкой по неделям, месяцам, кварталам, полугодиям в зависимости от того, как построена экономическая политика на предприятии. В отличие от БДР, БДДС разрабатывается и еженедельно, поскольку отклонения от планового бюджета требуют немедленного управленческого решения по восстановлению платежеспособности предприятия. БДДС представляет собой индикатор платежеспособности предприятия, в котором аккумулируются все денежные поступления и оттоки денежных средств по его обязательствам. И если информационным ресурсом для разработки доходной части БДР является портфель заказов предприятия и показатель его производственной мощности, а для формирования расходной – программа

выпуска и нормы расхода ресурсов, то для разработки БДДС – инкассация и кредитный портфель предприятия. Правилom для формирования БДДС является положительное сальдо денежных средств.

БДДС – это план поступления денежных средств на расчетный счет, в кассу предприятия и всех платежей за период планирования. Главным в разработке БДДС является определение времени фактического поступления платежей, а не исполнения хозяйственных операций. БДДС показывает конечное сальдо на период планирования и финансовое положение предприятия.

Бюджетирование на современных предприятиях превратилось в существенный элемент финансового управления, охватывая не только крупные компании, но и малый бизнес. В российскую практику составления бухгалтерской отчетности введен отчет о движении денежных средств. Он содержит три раздела:

- 1) денежные потоки от текущей основной (производственной) деятельности;
- 2) денежные потоки от инвестиционной деятельности;
- 3) денежные потоки от финансовой деятельности.

Рассмотрим эти направления деятельности предприятия с точки зрения воспроизводства денежных средств.

Основная деятельность – главный источник поступления денежных средств (от потребителей продукции предприятия). Основная деятельность является, как правило, основным источником прибыли. Денежные средства используются для пополнения производственных запасов, выплаты заработной платы, расчетов с поставщиками, уплаты налогов и др. Положительные потоки денежных средств в течение длительного периода (если есть такая тенденция) используются на развитие (инвестиционную деятельность).

Инвестиционная деятельность генерирует денежные потоки в результате продажи основных фондов, нематериальных активов, ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений. Но развитие и модернизация производства требуют денежных вложений, поэтому инвестиционная деятельность приводит к оттоку денежных средств.

Источниками поступления денежных средств от финансовой деятельности являются эмиссия акций, кредиты, положительные курсовые разницы. И соответственно используются денежные средства на возврат кредитов, выплату дивидендов и др. Финансовая деятель-

ность также генерирует денежные средства, которые направляются на основную деятельность, но по сути это заемные средства.

Именно эти направления деятельности предприятия формируют его финансовые ресурсы, источники денежных средств. От эффективности функционирования и развития основной, инвестиционной и финансовой деятельности зависит конкурентоспособность предприятия как на рынках капиталов, так и на потребительских рынках.

## 10.2. Финансовые ресурсы предприятия (организации) и их источники

Для осуществления своей деятельности (производство товаров, предоставление услуг, выполнение работ) предприятию необходимы финансовые ресурсы. Реализуя товары, услуги, предприятие получает доходы, из которых после выполнения всех обязательств предприятия формируются фонды его финансовых ресурсов. В высококонкурентной экономике предприятие должно установить такое соотношение доходов, идущих на потребление и накопление, которое соответствовало бы требованиям конкурентных рынков. Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на собственные, приравненные к собственным и заемные (табл. 10.2).

Таблица 10.2

### Источники финансовых ресурсов предприятия (организации)

| Источники собственных финансовых ресурсов  | Источники приравненных к собственным финансовых ресурсов  | Источники заемных финансовых ресурсов  |
|--|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Уставный фонд</li> <li>2. Резервный фонд</li> <li>3. Амортизационный фонд</li> <li>4. Нераспределенная прибыль</li> <li>5. Денежные средства, полученные от эмиссии ценных бумаг</li> <li>6. Инвестиции и паи</li> <li>7. Дебиторская задолженность, реальная к погашению</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Устойчивые пассивы по зарплате и отчислениям</li> <li>2. Кредиторская задолженность по налогам и платежам</li> <li>3. Задолженность по оплате ресурсов</li> <li>4. Авансы потребителей продукции</li> <li>5. Другие устойчивые пассивы</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кредиторская задолженность</li> <li>2. Дотации, субсидии</li> <li>3. Бюджетные ассигнования</li> <li>4. Другие источники заемных ресурсов</li> </ol> |

*Собственные финансовые ресурсы* – это средства предприятия, находящиеся в обращении. Формируются они за счет вкладов собственников и финансовых результатов деятельности предприятия (прибыли, остающейся в его распоряжении). Эмиссия акций также может стать дополнительным источником капитала предприятия.

Для улучшения понимания собственных финансовых ресурсов предприятия рассмотрим понятия «прибыль» и «денежный поток». Прибыль с точки зрения бухгалтерской отчетности – это фиксированная сумма в рублях на конец отчетного периода, денежный поток – это движение денежных средств в реальном режиме времени. Поэтому любое предприятие может быть одновременно доходным и неликвидным, и прибыль не равна денежному потоку. На предприятии происходит непрерывный кругооборот денежных средств на стадии формирования материальных запасов, в незавершенном производстве, на стадии обращения и т. п. И если денежный поток прерывается, то возникает положение неплатежеспособности, при этом предприятие может быть прибыльным. Перед предприятием для поддержания необходимого уровня ликвидности стоит двуединая задача:

1. Как увеличить собственные оборотные средства?
2. Как снизить текущие финансовые потребности?

Для того чтобы возросли собственные оборотные средства, нужно предпринять ряд мер:

- по увеличению собственного капитала (за счет роста уставного капитала, величины нераспределенной прибыли и резервов, повышения рентабельности, снижения выплат дивидендов и др.);
- уменьшению средств, вкладываемых во внеоборотные активы (без нарушения технологии производственного процесса);
- уменьшению средств, направляемых на реализацию долгосрочных инвестиционных проектов, если это не вызовет снижение доходов предприятия, его конкурентоспособности;
- увеличению долгосрочного заимствования (возможно замещение в пассивах краткосрочных кредитов, по которым проценты выше, долгосрочными кредитами).

Снижение текущих финансовых потребностей возможно за счет:

- уменьшения оборотных активов (основные «потребители» денежных средств – производственные запасы, они практически всегда больше нормативных значений в силу разных причин, и их оптимизация является одним из источников снижения затрат);

- повышения кредиторской задолженности предприятия путем увеличения сроков расчета с поставщиками производственных запасов;
- снижения дебиторской задолженности путем сокращения сроков расчетов с потребителями, недопущения просроченной задолженности.

Повышение эффективности использования оборотных средств и снижение текущих финансовых потребностей являются основным консолидирующим направлением деятельности практически всех служб предприятия: финансовых, производственных, технологических, сбытовых, служб логистики и др.

*Приравненные к собственным финансовые ресурсы* – это средства, не принадлежащие предприятию, находящиеся в его хозяйственном обороте. К ним относятся задолженность перед своими работниками по заработной плате, авансируемые заказы на товары и услуги, кредиторская задолженность по налогам и платежам в бюджет и внебюджетные фонды и др.

*Заемные финансовые ресурсы* – это средства, получаемые предприятием на определенный срок на условиях платности и возвратности. Большая часть финансовых ресурсов, потребляемых предприятием, генерируется им самим. Вместе с тем собственных источников зачастую не хватает: необходимо пополнять запасы оборотных средств либо дальнейшее развитие требует дополнительного финансирования. В условиях рыночной экономики бюджетные заимствования, дотации и субсидии играют незначительную роль в формировании ресурсной базы. Поэтому предприятия используют заемные средства, которые формируются за счет банковских кредитов и других займов на коммерческой основе. Предприятие может брать займы, используя и иные способы, например выпуская долговые ценные бумаги – облигации, которые подлежат погашению в определенное время с выплатой фиксированной ставки процента.

В настоящее время доступность кредитов существенно возросла, что проявляется в увеличении лимитов кредитования для заемщиков, снижении сроков рассмотрения кредитных заявок, ускорении документооборота между предприятием и банком, совершенствовании банковских технологий (создание кредитных фабрик, кредитных бюро, центров обработки информации) и др. Вместе с тем использование займов сопровождается повышением рисков для предприятия (ограничение кредитоспособности, падение деловой конъюнктуры). Несмотря на развитие кредитования, прослеживается тенденция к оптимизации использования заемных средств.

Для каждого предприятия количественное соотношение источников финансирования определяется индивидуально с учетом следующих факторов:

1. *Темпы наращивания оборота.* Повышение оборачиваемости оборотных средств требует усиленного финансирования. Растут переменные затраты, зачастую и дебиторская задолженность. При значительных темпах роста собственных средств не хватает и предприятия очень активно используют заемные источники финансирования.

2. *Стабильная динамика оборота.* В этих условиях предприятие имеет постоянный портфель финансовых ресурсов, определяемый уровнем собственных средств. Объем заемных средств в пассивах предприятия стабилен.

3. *Структура активов.* Если предприятие имеет достаточные и ликвидные активы, не вызывающие сомнения банков относительно их залога, уровень заимствования может быть достаточно высоким.

4. *Динамика рентабельности.* Предприятие генерирует достаточную прибыль для финансирования текущих потребностей в оборотных средствах.

5. *Система налогообложения.* Чем выше налог на прибыль, чем меньше льгот, тем чаще предприятие прибегает к заимствованиям (хотя бы потому, что проценты по кредиту относятся на себестоимость).

6. *Система амортизационных отчислений.* Чем меньше возможность использовать ускоренную амортизацию, тем больше потребность предприятия в заемных источниках финансирования.

7. *Отношение банков (кредиторов) к предприятию.* Конкретные условия кредитования для предприятия определяются спросом и предложением на денежных и финансовых рынках и его кредитной историей.

8. *Степень риска собственников предприятия.* Собственники предприятия могут проявлять разумное отношение к внешним заимствованиям, используя финансовые инструменты, позволяющие определить рациональную структуру капитала. На практике бывают ситуации, когда кредитная нагрузка на предприятие становится настолько большой, что может привести к банкротству.

9. *Стратегия развития.* При разработке и внедрении новых направлений, которые в будущем дадут большую прибыль, предприятию необходимы инвестиции – банковский кредит, получить который

можно при соблюдении ряда требований (обоснование окупаемости затрат, достаточность и ликвидность активов, взаимоотношения предприятия с банком как надежного партнера и др.).

Финансовые ресурсы, находясь на разных стадиях финансового цикла, меняя свою форму, обеспечивают жизнедеятельность бизнеса. При этом цикл движения ресурсов показывает, насколько эффективно и оптимально организованы финансы предприятия.

Допустим, что вновь созданное предприятие имеет достаточные активы для того, чтобы начать операционную деятельность. Предприятие закупает сырье, материалы, комплектующие изделия, приобретает основные средства и формирует штат работников. Начинается процесс производства товаров (услуг). Складские запасы, проходя стадии технологического цикла (незавершенное производство), преобразуются в готовый продукт. Если он продается, то появляются денежные средства на расчетном счете либо в кассе предприятия при продаже товара за деньги, в ином случае формируется дебиторская задолженность. Движение денежных средств в запасы, затем в готовую продукцию, к счетам дебиторов и обратно к денежным средствам формирует финансовый цикл. На практике он может быть больше, чем операционный цикл, на период времени, равный инкассации дебиторской задолженности, или меньше на период оборота кредиторской задолженности. На рис. 10.1 – 10.4 представлено соотношение длительности финансового и операционного циклов при разных экономических ситуациях:

1. Стабильная экономическая ситуация, когда существуют долговременные партнерские отношения как с поставщиками, так и с потребителями (оплата ресурсов после получения) (см. рис. 10.1).

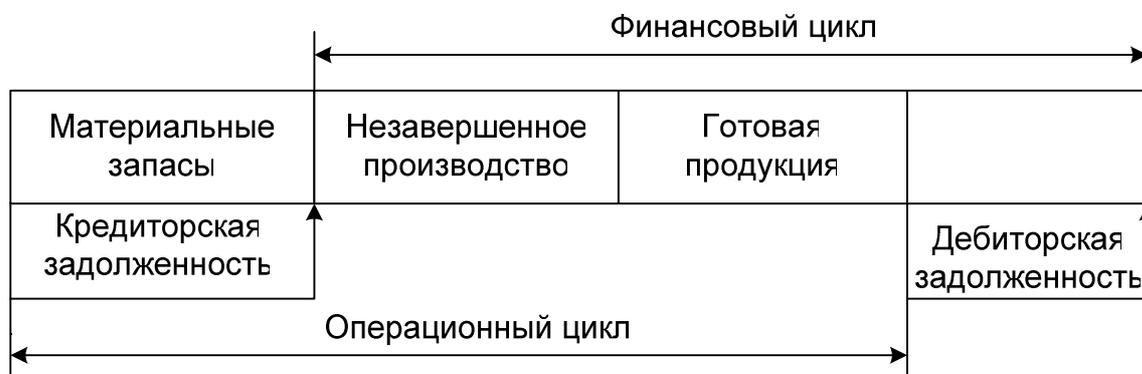


Рис. 10.1. Соотношение длительности финансового и операционного циклов в условиях стабильной экономической ситуации

2. Нестабильная экономическая ситуация, когда ликвидность является проблемой как для потребителей, так и для поставщиков (предоплата за ресурсы и отсрочка платежей за готовую продукцию) (см. рис. 10.2).

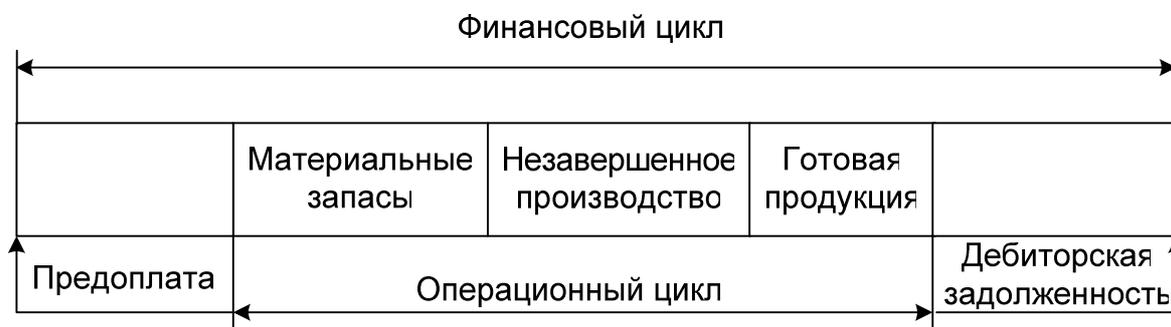


Рис. 10.2. Соотношение длительности финансового и операционного циклов в условиях нестабильной экономической ситуации

3. Ситуация, когда возникает дефицит ресурсов и авансирование готовой продукции потребителями (см. рис. 10.3).

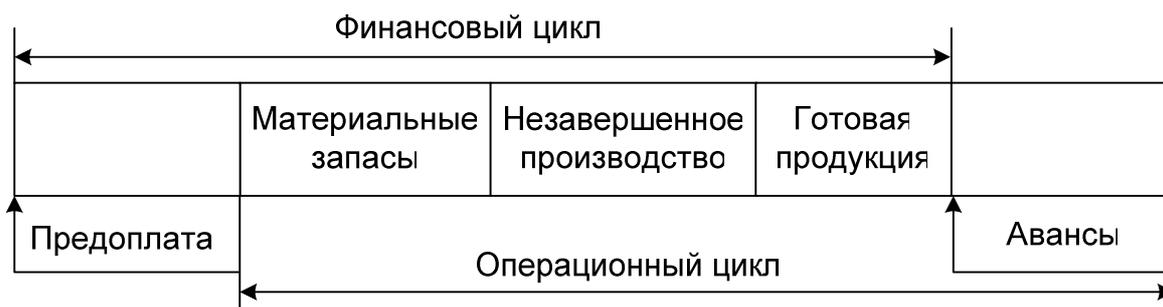


Рис. 10.3. Соотношение длительности финансового и операционного циклов в условиях дефицита ресурсов

4. Ситуация, при которой осуществляется предоплата за ресурсы и авансируется готовая продукция (см. рис. 10.4).

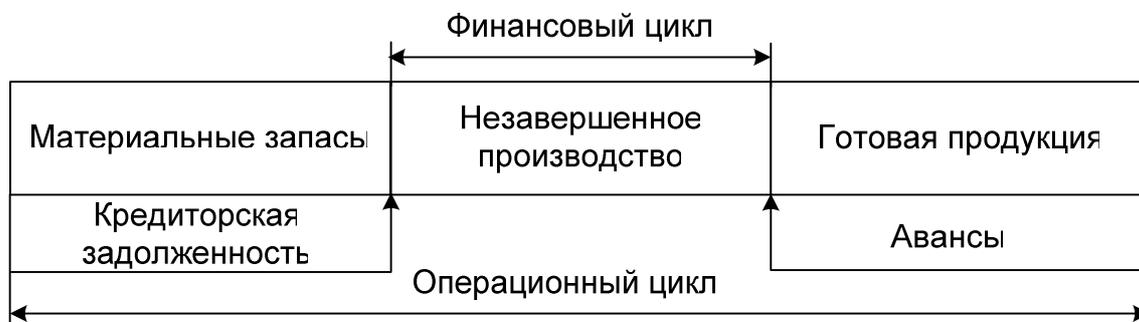


Рис. 10.4. Соотношение длительности финансового и операционного циклов в условиях предоплаты за ресурсы

Оптимизируя соотношение длительности финансового и операционного циклов в разных экономических ситуациях, не нарушая технологии производства, можно получить дополнительные источники финансовых ресурсов, не прибегая при этом ни к увеличению объемов производства и продаж, ни к внешним источникам заимствований.

### **10.3. Особенности финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса**

Крупный и малый бизнес существенно различаются по параметрам финансовых ресурсов. Соотношение собственных и заемных средств у предприятия малого бизнеса определяется следующими показателями:

1. *Доступность финансовых и денежных рынков.* Эмиссия акций в большинстве случаев невозможна в силу объективных требований к выпуску ценных бумаг. Получение банковского кредита требует хорошей кредитной истории и залогов, устраивающих банк. Поэтому доступ к финансовым и денежным ресурсам ограничен.

2. *Стоимость предприятия.* Она не имеет публичной оценки рынком. При мотивации собственника, не обеспечивающей максимизацию рыночной стоимости, существуют реальные проблемы с увеличением капитала предприятия и соответственно с инвестированием.

3. *Риски.* Они намного больше, чем у крупного предприятия, хотя с точки зрения объемов заимствования невелики. Жизнедеятельность предприятия целиком и полностью определяется капиталом, востребованностью продукции и услуг на рынке и личным потенциалом собственника. Данные условия необходимы предприятию не только на первом (стартовом) этапе, но и на последующих этапах развития.

Эти и ряд других показателей определяют основную задачу предприятия малого бизнеса – эффективное управление оборотным капиталом: запасами, денежными средствами, дебиторской задолженностью, что увеличивает ликвидность предприятия и его платежеспособность. Вместе с тем предприятия малого бизнеса независимо от сферы деятельности постоянно нуждаются в заемных источниках финансовых ресурсов, так как недостаточно генерируют денежных средств. Финансовым партнером выступают банки. Для получения кредита в банке предприятию необходимо не только доказать целевое использование кредита, но и объяснить, почему образовался разрыв ликвидности, ука-

зять источники выплаты кредита и процентов по нему, продемонстрировать открытость информации банку. Сегодня существует достаточно много методик оценки платежеспособности малого бизнеса. Кроме традиционного расчета финансовых коэффициентов используют следующие показатели, анализ которых дает наиболее полное представление о возможности кредитования предприятия (правило «пяти Си»):

1. *Денежные потоки (Cash flows)* – способность предприятия генерировать денежные потоки, достаточные для погашения кредита и выплаты процентов.

2. *Активы (Collateral)*, которые могут служить обеспечением кредита. Банк оценивает ликвидность залога с точки зрения покрытия всех потерь в случае невозврата кредита.

3. *Характер владельца бизнеса (Character)* – способность к предпринимательству, деловая репутация, отношения с партнерами.

4. *Управление (Capacity to manage)* – обеспечение грамотного управления фирмой, эффективного развития бизнеса.

5. *Условия бизнеса (Conditions)*. Создание благоприятного экономического, налогового и конъюнктурного климата способствует выживанию малого бизнеса.

Разрыв ликвидности возникает не сразу: вначале предприятие использует краткосрочный кредит либо овердрафт на покрытие непроизводительных затрат и внеоборотных активов – проценты растут и не покрываются адекватным увеличением выручки; кредит сглаживает недостаток денежных средств; меры по повышению эффективности использования оборотных средств не принимаются. Может наступить момент, когда предприятие будет не в состоянии выплачивать проценты и основной долг. Банк, как правило, осуществляет мониторинг деятельности предприятия малого бизнеса на протяжении всего срока кредитования, проверяет наличие залога. И если предприятие не пересматривает свою политику управления оборотным капиталом, ведущую к дефициту денежных средств, то банк отказывает в кредитовании и обращает взыскание на залог.

При инвестировании долгосрочных проектов малого бизнеса зачастую применяют не классические методики инвестиционного анализа (затраты на такой анализ не окупаются), а методики расчета срока окупаемости инвестиций.

## 10.4. Особенности финансовых ресурсов бюджетных организаций

Финансовые ресурсы бюджетных организаций отличаются, прежде всего, источниками формирования, к которым относятся:

- бюджетные средства;
- денежные средства предприятий, организаций, граждан, полученные от оказания платных услуг;
- поступления от продажи собственной продукции и услуг;
- выручка от сдачи в аренду помещений, производственного оборудования;
- кредиты банка под поручительство федеральных и муниципальных органов власти;
- добровольные взносы организаций, различных благотворительных и общественных фондов, физических лиц;
- прочие поступления.

Особенность финансово-правового статуса бюджетных учреждений состоит в том, что основным источником их финансирования выступает государственный (муниципальный) бюджет, а также бюджет субъектов РФ.

Согласно ст. 161 Бюджетного кодекса РФ (БК РФ), *бюджетное учреждение* – это организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

В смете отражаются все доходы бюджетного учреждения, получаемые как из бюджета и государственных внебюджетных фондов, так и от осуществления предпринимательской деятельности, в том числе доходы от оказания платных услуг, другие доходы, получаемые от использования государственной или муниципальной собственности, закрепленной за бюджетным учреждением на праве оперативного управления, и иной деятельности.

При исполнении сметы бюджетное учреждение самостоятельно в расходовании средств, полученных за счет внебюджетных источников (п.6 ст. 161 БК РФ). Возможность бюджетного учреждения распо-

ряжаться внебюджетными доходами, предусмотренная БК РФ, полностью соответствует гражданскому законодательству, однако, как представляется, это значительно снижает его заинтересованность в качественном осуществлении основной деятельности (предоставление государственных, муниципальных услуг). Кроме того, деятельность на рыночной основе создает необоснованные конкурентные преимущества бюджетных учреждений перед негосударственными организациями.

Бюджетная смета – документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств бюджетного учреждения (ст. 6 БК РФ).

Бюджетные средства расходуются:

- на оплату труда работников бюджетных учреждений, денежное содержание (денежное вознаграждение, денежное довольствие, заработную плату) работников органов государственной власти, органов местного самоуправления, лиц, замещающих государственные должности РФ, государственные должности субъектов РФ и муниципальные должности, государственных и муниципальных служащих, иных категорий работников;
- командировочные и иные выплаты в соответствии с трудовыми договорами (контрактами) и законодательством Российской Федерации, законодательством субъектов РФ и муниципальными правовыми актами;
- оплату поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных (муниципальных) нужд;
- уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей;
- возмещение вреда, причиненного бюджетным учреждением при осуществлении своей деятельности.

В бюджетной смете должны быть отражены перечисленные расходы.

Порядок составления, утверждения и ведения бюджетной сметы определяется главным распорядителем бюджетных средств, в ведении которого находится бюджетное учреждение. Указанный порядок должен соответствовать общим требованиям, установленным Минфином РФ (ст. 221 БК РФ).

Бюджетная смета должна включать:

- гриф учреждения, содержащий подпись руководителя, уполномоченного утверждать смету учреждения, и дату утверждения;
- наименование формы документа;

- указание финансового года, на который представлены содержащиеся в документе сведения;
- наименование учреждения, составившего документ, и его код по Общероссийскому классификатору предприятий и организаций;
- для федеральных учреждений – код по сводному реестру главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета;
- наименование единиц измерения показателей, включаемых в смету, и их код по Общероссийскому классификатору единиц измерения.

Содержательная часть формы сметы представляется в виде таблицы. В ней должны быть указаны коды строк, наименования направлений расходования средств бюджета и соответствующие им коды классификации расходов бюджетов бюджетной классификации РФ с детализацией до кодов статей (подстатей) классификации операций сектора государственного управления, а также суммы по каждому направлению.

## **10.5. Оценка финансовой устойчивости предприятия**

*Финансовая устойчивость* – это способность предприятия поддерживать финансирование своей текущей деятельности, обслуживать заемные средства, быть финансово независимым и платежеспособным в течение длительного промежутка времени. Степень финансовой устойчивости в зависимости от сферы деятельности и положения предприятия на рынке, его финансовой политики и внутренней структуры может быть различна. На практике выделяют четыре степени финансовой устойчивости:

1. *Абсолютная финансовая устойчивость.* Собственные оборотные средства полностью обслуживают производственные запасы и затраты предприятия.

2. *Нормальная финансовая устойчивость.* Предприятие, используя заемные источники, оптимизирует их объемы, производя расчеты с кредиторами за продукцию. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность.

3. *Неустойчивое состояние.* Характеризуется временными потерями платежеспособности, привлечением заемных средств на покрытие запасов и текущих затрат. Доходность бизнеса падает.

4. *Кризисное состояние.* Помимо временной утраты платежеспособности и привлечения заемных средств предприятие не выплачивает проценты по кредитам и займам, имеет просроченную задолженность.

Оценка финансовой устойчивости производится с помощью следующих показателей:

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент маневренности собственных оборотных средств;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

*Коэффициент соотношения заемных и собственных средств*  $K_c$  показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств. Он рассчитывается как отношение всех обязательств предприятия (кредиты, займы, кредиторская задолженность) к собственным средствам:

$$K_c = \text{ОБ} / \text{СС (СК)},$$

где ОБ – обязательства предприятия;

СС (СК) – собственные средства (собственный капитал).

Значение соотношения должно быть меньше 0,7. Превышение этой границы свидетельствует о зависимости предприятия от внешних источников заимствования, потере финансовой устойчивости.

*Коэффициент маневренности* показывает способность предприятия поддерживать объемы собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных финансовых ресурсов:

$$K_m = \text{СОС} / \text{СК},$$

где СОС – собственные оборотные средства предприятия.

Значение соотношения должно быть в пределах 0,2 – 0,5. Чем ближе показатель к верхней границе, тем больше финансовый маневр у предприятия.

*Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами* показывает наличие у предприятия СОС, необходимых для его финансовой устойчивости:

$$K_o = \text{СОС} / \text{СС}.$$

Значение соотношения должно быть в пределах 0,1 – 0,5. Чем выше показатель, тем лучше финансовое положение предприятия, тем независимее оно от внешних заимствований.

Приведенными показателями оценка финансовой устойчивости не исчерпывается. В зависимости от целей анализа применяют показатели, которые позволяют более подробно оценить зависимость предприятия от внешних заимствований и рисков финансового рынка, его платежеспособность на протяжении более длительного периода времени.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Какие основные функции выполняют финансы?
2. Какие задачи решаются при управлении финансами предприятия?
3. Укажите источники формирования собственных финансовых ресурсов предприятия.
4. Назовите источники формирования заемных финансовых ресурсов предприятия.
5. Каковы основные направления использования финансовых ресурсов на предприятии?
6. Как применяется бюджетирование на предприятии?
7. Какие задачи стоят перед предприятием для поддержания необходимого уровня ликвидности?
8. Какими параметрами определяется соотношение источников финансирования?
9. Каковы особенности финансирования предприятий малого бизнеса?
10. Укажите особенности финансирования бюджетных организаций.
11. Как оценить финансовую устойчивость предприятия?

## Раздел 4 .

# ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

---

## Глава 11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ

### 11.1. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг) и ее значение

Предприятие, создавая продукцию, выполняя работы производственного характера или оказывая услуги, расходует сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия невозможна без привлечения рабочей силы, поскольку только во взаимодействии материально-технические и трудовые ресурсы превращаются в факторы производства. Наконец, в качестве обязательного условия функционирования машин и механизмов, обеспечения нормальных условий их эксплуатации, соблюдения требований к условиям труда работников необходимо использование источников различных видов энергии.

Стоимостная оценка ресурсов, потребленных предприятием в процессе производства и реализации продукции, представляет собой *себестоимость продукции*.

*Потребленные ресурсы (затраты)* – это денежный эквивалент используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) материальных ресурсов в виде предметов труда (сырье, покупные материалы и полуфабрикаты), основных средств, трудовых ресурсов, топлива, энергии, а также других затрат на ее производство и реализацию (или в связи с производством и реализацией).

Для учета производственных затрат предприятия обычно используют метод начислений, согласно которому в себестоимость включаются фактически понесенные затраты независимо от порядка и срока их оплаты в том налоговом периоде, в котором они производятся.

В себестоимость не включаются следующие затраты:

- расходы на упаковку и транспортировку сверх установленной цены, возмещаемые покупателями;
- штрафы, пени, неустойка, получаемые и уплачиваемые за нарушение договорных обязательств;
- расходы, кроме амортизации, связанные с хозяйственным содержанием зданий социально-культурного назначения;
- расходы, возмещаемые из специальных фондов, образуемых путем отчисления части прибыли, а также за счет целевых ассигнований и других источников;
- убытки от аннулированных заказов;
- убытки от стихийных бедствий;
- выявленные в отчетном году убытки прошлых лет;
- прочие потери и убытки, в том числе от списания долгов, по которым истекли сроки исковой давности.

## **11.2. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)**

В целях повышения эффективности потребленных ресурсов и управления затратами используют их классификации, которые позволяют проводить анализ затрат по месту возникновения, элементам и т. д. В зависимости от признаков классификации затраты подразделяются на основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные, элементные и комплексные, производственные и внепроизводственные, производительные и непроизводительные, текущие и единовременные (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Классификация затрат на производство и реализацию продукции

| Классификационный признак                 | Классификация затрат                                  | Примеры затрат  |
|---|---|---|
| 1   | 2   | 3   |
| По отношению к производственному процессу | <i>Основные</i> – связаны с технологическим процессом | Затраты на основные материалы, сырье, амортизация основных фондов, заработная плата основных производственных рабочих и т. д. |

Продолжение табл. 11.1

| 1  | 2  | 3   |
|--|--|---|
|  | <i>Накладные</i> – связаны с управлением и обслуживанием производства                                  | Расходы на содержание аппарата управления, складского хозяйства и т. д.                                 |
| По отнесению к конкретному виду продукции        | <i>Прямые</i> – связаны с изготовлением конкретного вида продукции                                     | Затраты на основные материалы, сырье, основная заработная плата производственных рабочих и т. д.        |
|  | <i>Косвенные</i> – связаны с выпуском всей продукции по производственной программе предприятия         | Расходы на содержание аппарата управления, ремонт основных средств, амортизация зданий и т. д.          |
| По отношению к объему производства               | <i>Переменные</i> – изменяются пропорционально изменению объема производства                           | Затраты на основные материалы, сырье, комплектующие полуфабрикаты, заработная плата (сдельная) и т. д.  |
|  | <i>Постоянные</i> – не изменяются при изменении объема производства                                    | Расходы на содержание аппарата управления, аренду, амортизация основных фондов и т. д.                  |
|  | <i>Непропорционально переменные</i> – изменяются не пропорционально изменению объема производства      | Затраты на вспомогательные материалы, на транспортировку и т. д.  |
| По экономическим элементам                       | <i>Элементные</i> – затраты, состоящие из сходных по экономическому содержанию затрат                  | Затраты на материалы, сырье, амортизация основных фондов, заработная плата и т. д.                      |
|  | <i>Комплексные</i> – затраты, состоящие из разнородных по экономическому содержанию затрат             | Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, коммерческие расходы и т. д.                |
| По степени производительности (целесообразности) | <i>Производительные</i> (целесообразные) – связаны с выпуском продукции и получением дохода            | Затраты на материалы, сырье, амортизация, заработная плата и т. д.                                      |
|  | <i>Непроизводительные</i> (нецелесообразные) – связаны не с выпуском продукции, а с обслуживанием лиш- | Амортизация неиспользованного (простаивающего) оборудования, оплата простоев, исправление брака и т. д. |

| 1                                 | 2   | 3   |
|-----------------------------------|---|---|
|                                   | них (для производственной программы) запасов сырья, оборудования, трудовых ресурсов                   |   |
| По отношению к сфере производства | <i>Производственные</i> – связаны с производством продукции   | Затраты на материалы, заработная плата рабочих, служащих, амортизация и т. д.   |
|                                   | <i>Внепроизводственные</i> (коммерческие) – связаны с реализацией продукции                           | Затраты на материалы для упаковки, заработная плата работников сбыта, расходы на рекламу и продвижение продукции на рынок и т. д. |
| По периодичности повторения       | <i>Текущие</i> – постоянно повторяются и, как правило, включаются в себестоимость в налоговом периоде | Затраты на материалы, сырье, заработная плата, амортизация и т. д.  |
|                                   | <i>Единовременные</i> – осуществляются нерегулярно и зачастую носят капитальный характер              | Затраты на приобретение оборудования, исследование рынка, аттестацию услуг и продукции и т. д.                                    |

По отношению к производственному процессу затраты подразделяются на основные и накладные.

Основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления продукции, оказания услуг (расходы на сырье, материалы (основные), технологические топливо и электроэнергию, заработная плата производственных рабочих).

К накладным относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, его обслуживанием, управлением им, а также сбытовые расходы.

По степени зависимости от изменения объема производства затраты делятся на переменные, постоянные и непропорционально переменные. Эта классификация имеет особое значение для анализа себестоимости продукции, так как позволяет определить уровень безубыточности производства. Взаимозависимость динамики затрат и объемов производства представлена на рис. 11.1.

К переменным относят затраты, величина которых изменяется прямо пропорционально изменению объемов производства (работ,

услуг). Это затраты, связанные с расходом сырья, материалов, рабочей силы, технологической электроэнергии. Как правило, данные расходы возникают в основном производстве, а пропорциональность в их изменении связана с тем, что они определяются по нормам расхода ресурсов в расчете на единицу продукции, работ, услуг.

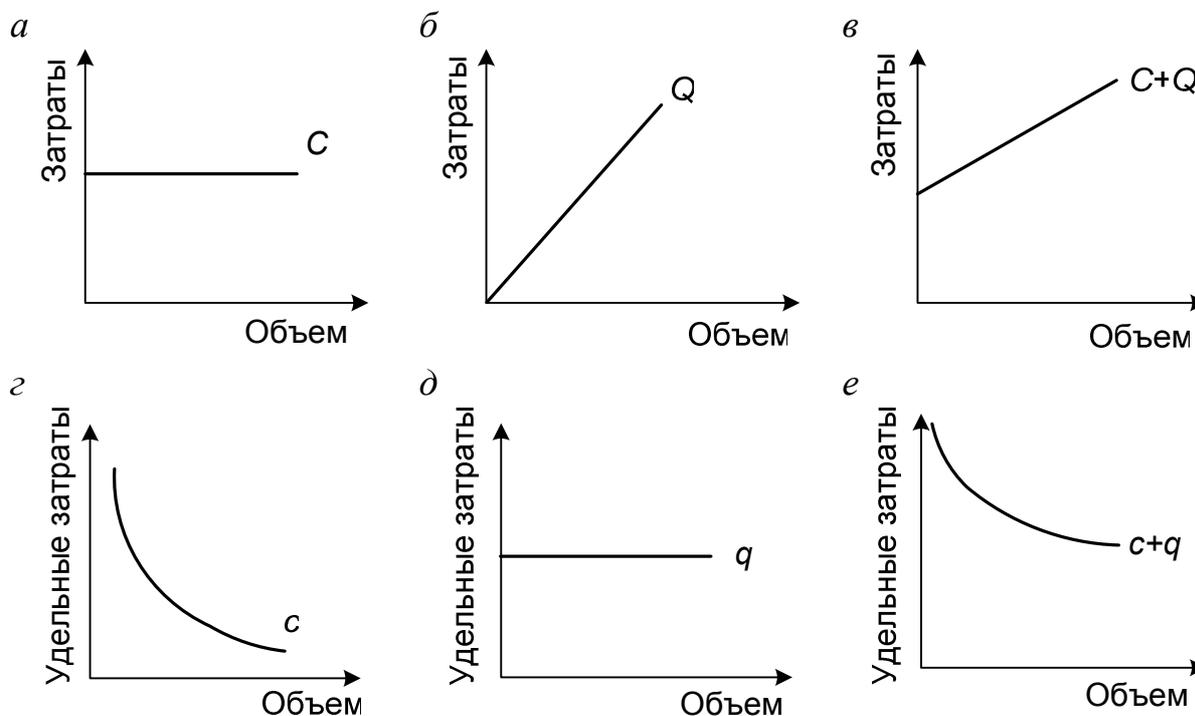


Рис. 11.1. Взаимосвязь изменения затрат в связи с изменением объемов выпуска продукции (работ, услуг):

*a* – постоянные затраты на объем; *б* – переменные затраты на объем; *в* – общие затраты на объем; *г* – удельные постоянные затраты на объем; *д* – удельные переменные затраты на объем; *е* – общие удельные затраты на объем

Постоянными называют затраты, величина которых при изменении объемов производства до уровня, не требующего капитальных вложений в расширение, реконструкцию и техническое перевооружение производственной базы, не изменяется или изменяется незначительно (амортизация зданий и сооружений, затраты на топливо для отопления, электроэнергию для освещения помещений, заработная плата управленческого персонала и др.).

При расчете расхода ресурсов, формирующих постоянные затраты, также могут быть использованы нормы и нормативы (например, нормы освещенности, расхода топлива для обеспечения нормальных условий труда в производственных помещениях и т. д.). Однако эти

нормы и нормативы не определяются в расчете на единицу продукции, работ, услуг, что исключает прямую зависимость постоянных затрат от изменения объемных показателей, характеризующих деятельность предприятия.

По возможности непосредственного отнесения на конкретный вид продукции (единицу работ, услуг) или включению в расходы, формирующие себестоимость производственных, вспомогательных подразделений и обслуживающих хозяйств предприятий, затраты классифицируются на прямые (связаны с процессом производства продукции) и косвенные (связаны с организацией и обслуживанием производства).

По экономическим элементам расходы делятся на элементные и комплексные.

К элементным относятся затраты, однородные по экономическому содержанию (затраты на сырье, материалы, используемые в качестве предметов труда для получения конечного продукта; расходы на оплату труда производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды; расходы на использование электроэнергии в технологических целях).

Комплексными называются затраты, формируемые разнородными по экономическому содержанию затратами (двумя и более экономическими элементами). При рассмотрении калькуляционных статей затрат можно убедиться, что расходы, связанные с управлением, обслуживанием производства, сбытовые расходы, по сути, формируют комплексные статьи затрат, поскольку состоят из ряда элементных разнородных затрат. Так, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования включаются в себестоимость продукции одной записью, хотя в них входят разнородные затраты: заработная плата слесарей, наладчиков; отчисления на социальные нужды (страховые взносы<sup>1</sup>); амортизация технологического оборудования.

---

<sup>1</sup> Отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов в Пенсионный фонд (ПФ) на обязательное пенсионное страхование, в Фонд социального страхования (ФСС) на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) на обязательное медицинское страхование, регулируются Федеральным законом «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ.

Затраты также различают по степени целесообразности, по отношению к производственной сфере, по периодичности повторения и др.

### **11.3. Группировка затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции**

На предприятиях в основном разрабатывают два главных документа, отражающих все понесенные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг): смету затрат на производство и калькуляцию себестоимости. От состава затрат, включенных в себестоимость, зависят такие результаты деятельности предприятия, как прибыль и величина налога, рентабельность и маржинальный доход.

*Группировка затрат по экономическим элементам.* Смета затрат отражает уровень расходов на производство и реализацию продукции за расчетный период в целом по предприятию. Она формируется по экономическим элементам, каждый из которых образуется сходными по экономическому содержанию затратами.

*Основные цели составления сметы затрат:*

- планирование финансовых результатов деятельности предприятия (подразделения);
- контроль за текущей деятельностью с точки зрения соответствия фактических затрат планируемому уровню;
- управление подразделениями предприятия, обеспечивающими производство и реализацию продукции, и координация их деятельности.

Структура сметы определяется Налоговым кодексом РФ (ч. 2, гл. 25) и Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли. Данные документы регламентируют учет затрат по элементам для внешних целей, в первую очередь для целей налогообложения. Для текущего планирования, внутреннего учета возможно использование различных систем учета затрат согласно принятой на предприятии учетной политике.

*Экономические элементы, входящие в смету затрат:*

- 1) материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов (покупное сырье и материалы, топливо и энергия, упаковка и т. д.);
- 2) расходы на оплату труда (выплаты по заработной плате, надбавки; оплата учебных отпусков и т. д.) по всем категориям работников;

3) отчисления на социальные нужды (страховые взносы), включая отчисления в Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Пенсионный фонд;

4) амортизация ОПФ (исходя из балансовой стоимости и нормы амортизации);

5) прочие расходы (платежи по процентам за кредиты в пределах ставок, определяемых Центральным банком РФ; отчисления во внебюджетные фонды; платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (покрываются за счет чистой прибыли); налоги, сборы, относимые на себестоимость продукции); другие расходы, перечень которых определен Налоговым кодексом РФ (ч. 2, гл. 25, ст. 265).

Таким образом, в общую сумму затрат по всем вышеперечисленным элементам входят затраты на производство запланированного объема продукции:

$$Z_{\text{пр}} = MЗ + OT + A + ПР,$$

где  $Z_{\text{пр}}$  – затраты на производство;

$MЗ$  – материальные затраты (стоимость сырья, материалов за вычетом возвратных отходов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива, энергии, услуг производственного характера);

$OT$  – затраты на заработную плату, отчисления и выплаты;

$A$  – амортизационные отчисления;

$ПР$  – прочие денежные расходы.

Материальные затраты устанавливаются по нормам расхода и соответствующим ценам с учетом транспортных расходов.

Затраты на прямую оплату труда основных производственных рабочих рассчитываются на основе нормированной трудоемкости изделий и установленных сдельных расценок; повременных работников – исходя из общей численности производственных рабочих-повременщиков, фонда их заработной платы и запланированного объема выпуска продукции. Сумма дополнительной заработной платы устанавливается на основе коэффициента, характеризующего отношение общей дополнительной заработной платы к тарифному фонду.

Амортизация отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных средств, исчис-

ленную исходя из балансовой стоимости и утвержденных норм, включая ускоренную амортизацию их активной части. Начисление амортизации прекращается по истечении нормативного срока службы основных производственных средств при условии полного перенесения всей их стоимости на издержки производства и обращения.

К прочим расходам относятся налоги, сборы и другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды, страховые взносы по видам обязательного страхования, оплата процентов по ссудам (кроме процентов по просроченным и отсроченным ссудам), оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата сторонним организациям за охрану, плата за подготовку и переподготовку кадров, расходы на рекламу, оплата работ по сертификации продукции и другие платежи.

Группируя затраты по элементам, можно определить расход сырья, материалов и другие затраты за отчетный период, т. е. объем и стоимость использованных ресурсов по каждому элементу затрат. Группировка затрат по элементам позволяет определить себестоимость товарной и валовой продукции. Себестоимость товарной и валовой продукции можно определить по формулам

$$C_{\text{в}} = Z_{\text{пр}} - Z_{\text{н}} + (-) O_{\text{б}} + (-) O_{\text{п}},$$

$$C_{\text{т}} = C_{\text{в}} + (-) O_{\text{нз}},$$

где  $C_{\text{в}}$  – себестоимость валовой продукции;  
 $C_{\text{т}}$  – себестоимость товарной продукции;  
 $Z_{\text{н}}$  – затраты, не включаемые в состав валовой продукции;  
 $O_{\text{б}}$  – остатки расходов будущих периодов (прирост «–», сокращение «+»);  
 $O_{\text{п}}$  – остатки предстоящих расходов (прирост «+», сокращение «–»);  
 $O_{\text{нз}}$  – остатки незавершенного производства (прирост «–», сокращение «+»).

Полная себестоимость товарной продукции определяется по формуле

$$C_{\text{т.п}} = C_{\text{т}} + P_{\text{п}},$$

где  $C_{\text{т.п}}$  – себестоимость товарной продукции;  
 $P_{\text{п}}$  – непроизводственные расходы.

*Назначение сметы затрат на производство и реализацию продукции:*

- координация и увязка всех разделов производственно-финансового плана по снабжению материальными ресурсами процесса производства и реализации продукции, плана по труду, повышению квалификации, плана продвижения продукции и услуг и др.;

- определение общего объема всех видов ресурсов, оборотных средств, необходимых для производства и реализации продукции;

- определение и формирование договорных отношений с поставщиками услуг, ресурсов и оборотных средств.

*Источниками информации для разработки сметы являются:*

- 1) план производства и реализации продукции (производственная программа);

- 2) анализ выполнения сметы прошлого года;

- 3) результаты исследования рынка реализации продукции (работ, услуг);

- 4) анализ внешней среды предприятия;

- 5) нормы расхода ресурсов (материальных, трудовых, электро- и теплоэнергии и др.);

- б) нормы амортизации.

На предприятиях разрабатывают, как правило, следующие сметы затрат:

- *сметы основных затрат на производство* (смета потребляемых основных материалов, сырья; смета по труду и заработной плате основных производственных рабочих; смета затрат на энергию для технологических нужд и др.);

- *сметы затрат на содержание функциональных подразделений* (смета отделов снабжения и сбыта, смета отдела транспортной логистики, смета отдела внутреннего аудита и др.);

- *комплексные сметы* (смета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, смета общепроизводственных расходов, смета затрат на освоение новой продукции и др.);

- *целевые сметы* (смета расходов на рекламу, смета затрат на повышение квалификации работников и др.).

Некоторые виды смет предполагают их корректировку по фактически произведенным затратам (например, смета затрат на освоение новой продукции, смета затрат на рекламу и др.).

Разработка сметы осуществляется в два этапа по уровням иерархии: на участках, в подразделениях и в целом по предприятию.

На *первом этапе* все расходы аккумулируются в разрезе участков и подразделений. Тем самым обеспечивается возможность контролировать и управлять затратами на всех уровнях предприятия, формируя центры ответственности по месту возникновения затрат. Формирование центров ответственности очень важно для создания эффективной и адресной системы стимулирования снижения расходов, повышения отдачи всех ресурсов предприятия, роста производительности труда. Руководители таких центров несут ответственность за эффективность деятельности структурных подразделений предприятия и стимулируются по конкретным результатам их работы.

На *втором этапе* затраты распределяются между видами продукции (работ, услуг), что создает условия для анализа и оценки портфеля заказов предприятия с точки зрения его доходности.

***Калькуляционная группировка затрат: типовая номенклатура статей расходов.*** Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам продукции в разрезе видов потребляемых при ее производстве сырья и материалов, установить объем расходов по каждому технологическому переделу и стадии, фазе производственно-хозяйственной деятельности.

Определение себестоимости единицы продукции имеет важное практическое значение, с ее помощью оптимизируют номенклатуру продукции, состав затрат, выявляют резервы их снижения.

Итак, калькуляция отражает затраты на единицу продукции, при этом затраты объединяются по месту их возникновения. По последовательности формирования себестоимости единицы продукции различают технологическую, цеховую, производственную и полную себестоимость (рис. 11.2).

Согласно приведенной классификации, затраты, формирующие *технологическую себестоимость*, связаны с расходом ресурсов, используемых непосредственно на рабочем месте в качестве сырья и материалов, трудовых ресурсов, технологического топлива, электроэнергии для производства продукции. Они включаются в себестоимость продукции на основании норм расхода ресурсов, в соответствии с ценами приобретения, формами оплаты труда. Все другие статьи затрат являются

комплексными, содержащими затраты на обслуживание, управление производством, сбыт продукции, и формируются из затрат, сгруппированных в отдельные экономические элементы (см. рис. 11.2).

|    |  |   |                               |                       |                                |                      |
|----|--|---|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------|----------------------|
| 1  | Сырье и основные материалы   |   | Технологическая себестоимость | Цеховая себестоимость | Производственная себестоимость | Полная себестоимость |
| 2  | Покупные изделия   |   |                               |                       |                                |                      |
| 3  | Полуфабрикаты собственного производства                                  |   |                               |                       |                                |                      |
| 4  | Топливо и энергия на технологические нужды                               |   |                               |                       |                                |                      |
| 5  | Износ спецодежды   |   |                               |                       |                                |                      |
| 6  | Услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями |   |                               |                       |                                |                      |
| 7  | Основная заработная плата основных производственных рабочих              |   |                               |                       |                                |                      |
| 8  | Дополнительная заработная плата производственных рабочих                 |   |                               |                       |                                |                      |
| 9  | Отчисления с основной и дополнительной заработной платы                  |   |                               |                       |                                |                      |
| 10 | Производственные расходы   | 10.1. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования |                               |                       |                                |                      |
|    |  | 10.2. Цеховые расходы                                   |                               |                       |                                |                      |
| 11 | Общехозяйственные расходы  |   |                               |                       |                                |                      |
| 12 | Коммерческие расходы   |   |                               |                       |                                |                      |

Рис. 11. 2. Состав и структура себестоимости продукции (работ, услуг)

*Общепроизводственные (цеховые) расходы:* расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования производственного назначения, включающие амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов, затраты на ремонт основных средств производственного назначения; расходы по страхованию производственного имущества; расходы на отопление, освещение и содержание производственных помещений; арендная плата; оплата труда цехового персонала (инженерно-технических работников и другого обслуживающего персонала).

*Общехозяйственные расходы* (расходы по управлению предприятием): административно-управленческие расходы; расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производством; амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов, затраты на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и другие аналогичные по назначению расходы; уплата процентов по кредиту банка; уплата

процентов по кредитам поставщиков на приобретение товарно-материальных ценностей; расходы на проведение работ, оказание услуг сторонними организациями; затраты на командировки, на подготовку и переподготовку кадров; представительские расходы; платежи во внебюджетные фонды и др.

В приведенной классификации первые пять статей затрат связаны с расходом ресурсов, используемых непосредственно на рабочем месте в качестве сырья и материалов, технологического топлива, электроэнергии для производства продукции. Все другие статьи затрат являются комплексными. Они формируются из затрат, сгруппированных в отдельные экономические элементы (табл. 11.2).

Таблица 11.2

Структура комплексных статей затрат

| Комплексная статья затрат                            | Направления расходования ресурсов  | Экономические элементы затрат   |
|--|--|---|
| 1  | 2  | 3   |
| Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования    | Текущее техническое обслуживание машин и механизмов  | Заработная плата обслуживающего персонала (наладчики, слесари-ремонтники, электрики и т. д.)<br>Страховые взносы<br>Сырье, материалы и комплектующие<br>Топливо и электроэнергия<br>Амортизация технологического оборудования |
| Расходы на подготовку и освоение нового производства | Научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические и проектные работы; изготовление опытных образцов продукции, специального (нестандартного) оборудования и оснастки | Заработная плата работников проектно-конструкторских, технологических служб и опытных производств<br>Страховые взносы<br>Сырье, материалы и комплектующие<br>Топливо и электроэнергия<br>Амортизация основных средств         |
| Общепроизводственные (цеховые) расходы               | Содержание производственных помещений и инженерной инфраструк-   | Заработная плата цехового персонала<br>Страховые взносы   |

## Окончание табл. 11.2

| 1   | 2   | 3  |
|---|---|--|
|   | туры, управление цехами   | Амортизация цеховых зданий и сооружений (в случае аренды – арендная плата)<br>Топливо и электроэнергия на отопление и освещение<br>Другие расходы по содержанию производственных помещений и инженерной инфраструктуры цехов, затраты на мероприятия по обеспечению безопасности жизнедеятельности                                 |
| Общехозяйственные (общезаводские) расходы | Управление предприятием и обслуживание общехозяйственных нужд: содержание аппарата управления, зданий и сооружений, инженерной инфраструктуры общезаводского значения | Заработная плата управленческого и обслуживающего персонала предприятия<br>Амортизация зданий и сооружений общезаводского значения<br>Расходы по содержанию зданий и сооружений общезаводского значения<br>Прочие расходы: канцелярские, почтовые, командировочные и другие относимые к прочим расходы (Налоговый кодекс РФ, ч. 2) |
| Внепроизводственные расходы               | Продвижение товара на рынок, сбыт и снабжение   | Заработная плата снабженческо-сбытового персонала<br>Страховые взносы<br>Расходы на рекламу<br>Прочие сбытовые расходы   |

При планировании уровень затрат рассчитывается на основе текущих и перспективных калькуляций. К текущим относятся нормативные и сметные калькуляции. Нормативная калькуляция составляется на изделия производственной программы исходя из действующих норм, сметная – на новые виды продукции. Плановая калькуляция включает все затраты на единицу продукции по плановым, про-

грессивным нормам, обеспечивающим заданный уровень рентабельности и прибыли. Калькуляционный и поэлементный расчеты себестоимости взаимосвязаны (табл. 11.3).

Таблица 11.3

Состав сметы затрат и статей калькуляции

| Состав сметы затрат<br>(по экономическим элементам)  | Состав статей калькуляции<br>(по целевому назначению)   |
|--|---|
| Материальные затраты (сырье, основные материалы, упаковка, тара, запчасти для ремонта оборудования и помещений, инструмент, оснастка)  | Сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов)<br>Покупные изделия и полуфабрикаты<br>Полуфабрикаты собственного производства<br>Топливо и энергия на технологические нужды |
| Оплата труда (в соответствии с принятой на предприятии системой и формой оплаты труда, включая стимулирующие и компенсирующие выплаты) | Основная зарплата производственных рабочих<br>Дополнительная зарплата производственных рабочих  |
| Отчисления на социальные нужды   | Отчисления на социальные нужды с зарплаты производственных рабочих  |
| Амортизационные отчисления основных средств и нематериальных активов   | Общепроизводственные (цеховые) расходы  |
| Прочие расходы   | Почтовые, информационные услуги, реклама, налоги, включаемые в себестоимость, проценты по кредитам и др.  |
|  | <i>Итого цеховая себестоимость</i>  |
|  | Общехозяйственные расходы   |
|  | <i>Итого производственная себестоимость</i>   |
|  | Коммерческие расходы  |
|  | <i>Итого полная себестоимость</i>   |

Вместе с тем смета затрат и калькуляция отличаются объектами расчета и, самое главное, целями, которые преследуются при составлении этих двух важнейших документов (табл. 11.4). Себестоимость единицы продукции – это база ценообразования (именно себестои-

мость, а не цена, поскольку в рыночных конкурентных условиях формирование цены – сложный процесс, учитывающий многие факторы, как внутренние по отношению к предприятию, так и внешние).

Таблица 11.4

Сравнительная характеристика сметы затрат и калькуляции

| Признак сравнения   | Смета затрат   | Калькуляция  |
|---|--|--|
| Группировка затрат  | По экономическим элементам   | По месту возникновения   |
| Стабильность компонентов (элементов сметы и статей калькуляции) | Состав элементов сметы определен (налоговый учет)  | Состав статей калькуляции зависит от сложности выпускаемой продукции (по перечню прямых материальных затрат могут быть колебания по разной продукции, выпускаемой на одном и том же предприятии) |
| Объект расчета  | 1. Произведенная и реализованная продукция<br>2. Центры финансовой ответственности<br>3. Объект капитальных вложений<br>4. Общехозяйственные расходы и др.<br>Рассчитывается на весь выпуск        | 1. Единица продукции (работ, услуг)<br>2. Заказ<br>3. Полуфабрикаты собственного производства<br>Рассчитывается на единицу продукции и на весь объем   |
| Основные цели расчета   | 1. Определение финансовых результатов предприятия<br>2. Определение потребности в оборотных средствах<br>3. Выявление резервов снижения себестоимости продукции в целом и экономии по видам затрат | 1. Обоснование цены затратным методом<br>2. Определение прибыли и рентабельности по видам продукции<br>3. Выявление резервов снижения себестоимости продукции по месту возникновения затрат      |

Специфика производственного процесса влияет на формирование и структуру себестоимости продукции и оказания услуг (она же определяет метод учета затрат и калькулирования себестоимости). Можно выделить четыре *группы отраслей в зависимости от структуры себестоимости*:

- **трудоемкие** (лесозаготовительная, топливная промышленность, ряд отраслей машиностроения, например приборостроение). Удельный вес заработной платы в структуре себестоимости достигает 35 %;
- **материалоемкие** (молочная, комбикормовая, мукомольная промышленность). Удельный вес материальных затрат в структуре себестоимости достигает 90 %;
- **топливно-энергоемкие** (цветная, черная металлургия, нефтехимическая, цементная промышленность). Удельный вес затрат энергии и топлива на технологические нужды в структуре себестоимости достигает 50 %;
- **фондоемкие** (рыбная, химическая промышленность, ряд отраслей машиностроения). Удельный вес затрат на амортизацию основных фондов в структуре себестоимости составляет от 10 до 30 %.

#### **11.4. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)**

В зависимости от назначения различают плановую, сметную, нормативную, проектную, отчетную калькуляции.

*Плановая калькуляция* предусматривает максимально допустимый размер затрат на изготовление продукции (работы, услуги) в планируемом периоде и составляется на все виды продукции (работы, услуги), включенные в план.

*Сметная калькуляция* разрабатывается аналогично плановой на разовые договорные работы по заказам со стороны. Она является основой при установлении отпускной цены в расчетах с заказчиком.

*Нормативная калькуляция* предполагает расчет себестоимости изделия по нормам расхода сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов; нормам труда и расценкам по заработной плате, утвержденным сметам расходов по управлению и обслуживанию производства. В отличие от плановой нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости изделия на момент ее составления.

*Проектная калькуляция* определяется при разработке инвестиционных проектов создания новых предприятий, расширения, реконструкции и технического перевооружения производства на действующих предприятиях. Проектную калькуляцию разрабатывают по укрупненным расходным нормативам.

*Отчетная калькуляция* отражает фактические затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг). При этом в калькуляционном разрезе определяется как себестоимость единицы продукции, так и себестоимость в расчете на фактически произведенный (реализованный) предприятием за отчетный период объем продукции. Отчетная калькуляция составляется по тем же типовым статьям затрат, что и плановая, но может включать дополнительно некоторые обоснованные потери и расходы, не предусмотренные плановой калькуляцией (например, потери от брака, затраты на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание изделий, недостача материальных ценностей в производстве и на складе при отсутствии виновных лиц, пособия в связи с потерей нетрудоспособности из-за производственных травм).

К числу наиболее распространенных методов калькулирования относятся:

- метод прямого счета;
- расчетно-аналитический;
- попередельный;
- нормативный;
- параметрический.

*Метод прямого счета* является наиболее точным методом расчета затрат и используется в случаях, когда возможно выделить и установить величину расхода ресурсов на какую-либо натуральную единицу, принятую для измерения процесса, затраты на протекание которого необходимо учесть в составе себестоимости производства и реализации продукции, работ, услуг.

*Расчетно-аналитический метод* используется для расчета затрат, связанных с расходом всех видов ресурсов, прежде всего в основных производствах, в частности там, где исходные материалы проходят ряд специальных стадий обработки до получения готового продукта. Условия реализации метода:

- наличие учета норм расхода материально-технических, топливно-энергетических, трудовых и других видов ресурсов в расчете на единицу продукции, работ, услуг;

- включение в состав общецеховых (производственных) расходов части затрат, имеющих отношение к ограничению совокупности изделий по месту их производства, а потому относящихся на себестоимость данных изделий;

- распределение общехозяйственных расходов между хозяйственными подразделениями и между отдельными участками внутри этих подразделений. Основой распределения является цеховая себестоимость каждого вида вырабатываемой продукции.

*Попередельный метод* является частным случаем расчетно-аналитического: калькулирование предполагает расчет себестоимости каждой стадии технологического передела с последующим суммированием всех затрат для определения себестоимости готового изделия. Этот метод применяется в условиях предприятий с вертикальным производством.

*Нормативный метод* базируется на создании обоснованной системы стандартов затрат расхода ресурсов для всех видов и стадий производства по местам их возникновения. Условия реализации данного метода:

- установление точных норм количественного расхода ресурсов для конкретных условий с учетом применяемых технологий;
- нормирование всех рабочих операций;
- установление неизменных цен на материалы и твердых расценок по оплате труда на протяжении расчетного периода;
- установление точных норм накладных расходов по каждому подразделению предприятия и нормы общехозяйственных расходов, что предполагает наличие сметы (бюджета) накладных расходов и выбор принципа определения стандартной ставки накладных расходов для изготовления одного изделия.

*Параметрический метод* предполагает определение корреляционной зависимости величины себестоимости от совокупности свойств однотипных изделий. Он наиболее эффективен при прогнозировании текущих затрат на производство новой продукции.

Определение фактической себестоимости производственных запасов, списываемых в производство, разрешается производить одним из методов:

- по средней себестоимости. Запасы оцениваются как частное от деления общей себестоимости вида (группы) запасов на их количество;

- по себестоимости первых по времени приобретения запасов (ФИФО). Метод основан на том, что запасы, первыми поступившие в производство, оцениваются по себестоимости запасов, числящихся на начало месяца. Оценка запасов, находящихся на складе на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретения запасов, а в себестоимости реализации продукции учитывается себестоимость ранних по времени приобретения;

- по себестоимости последних по времени приобретения запасов (ЛИФО). Метод основан на допущении, что ресурсы, первыми поступившие в производство, должны быть оценены по себестоимости последних по времени приобретения. Оценка запасов, находящихся на складе на конец месяца, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения запасов, а в себестоимости реализации продукции учитывается себестоимость последних по времени приобретения.

## **11.5. Основные направления снижения издержек производства**

Вопрос снижения издержек является актуальным для деятельности любой компании. Высокая себестоимость производства продукции и оказания услуг, неоптимальная структура затрат, сложившаяся в советской экономике, до сих пор сказываются на деятельности многих российских предприятий. Это является следствием ряда трудноустраняемых факторов, таких как высокая монополизация экономики, использование физически и морально устаревшего оборудования, высокие тарифы на энерго- и топливные ресурсы, недостаточно высокий уровень квалификации трудовых ресурсов, применение устаревших управленческих технологий, неэффективная система налогообложения.

Снижение издержек – основное средство повышения прибыльности предприятия. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением, исследование направлений сокращения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области – один из краеугольных камней экономической теории и практики.

Можно выделить следующие *основные направления снижения издержек производства* во всех сферах национальной экономики:

- использование достижений НТП, переход к новому технологическому способу производства. Реализация этого направления заклю-

чается, с одной стороны, в более эффективном использовании производственных мощностей предприятия, увеличении коэффициента использования сырья и материалов, топливно-энергетических ресурсов, а с другой стороны, в создании машин, оборудования с улучшенными техническими характеристиками и разработке более экономически выгодных технологических процессов;

- совершенствование организации производства и труда. Совершенствование организации производственного процесса и условий труда проявляется в экономии издержек за счет сокращения потерь, экономии живого труда, обучения и повышения квалификации персонала;
- государственное регулирование экономических процессов (например, реализация государственных и частных научно-технических программ).

При анализе причин, влияющих на снижение себестоимости продукции на предприятии, можно выделить внутрипроизводственные и внепроизводственные факторы.

*К внутрипроизводственным факторам* (зависят от деятельности предприятия) относятся:

- повышение технического уровня производства;
- внедрение технологии, обеспечивающей ресурсосберегающие процессы;
- улучшение организации производства и труда;
- изменение объема и структуры продукции с целью снижения затрат и увеличения объема производства;
- проведение маркетинговых исследований, оптимизация каналов сбыта, эффективная реклама;
- обучение персонала и повышение его квалификации;
- улучшение использования природных ресурсов;
- ввод и освоение новых производств, обеспечивающих рост объемов производства на новой технологической платформе;
- внедрение новых видов материалов;
- изменение уровня внешней кооперации: замена поставщиков, изменение периодичности поставок и остатков готовой продукции на складе.

*Внепроизводственные факторы* (не зависят от деятельности предприятия):

- изменение налоговой политики;
- изменение норм амортизации;

- изменение тарифов на электроэнергию, грузоперевозки;
- изменение цен на сырье, материалы.

Экономическая оценка снижения себестоимости производится на основе:

- 1) сметы затрат на производство;
- 2) калькуляции себестоимости отдельных видов товарной продукции;
- 3) показателя затрат на 1 р. товарной продукции;
- 4) показателя снижения затрат на 1 р. товарной продукции в отчетном периоде по сравнению с базовым.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Дайте определение понятия себестоимости продукции.
2. Что такое прямые и косвенные затраты?
3. Что понимается под полной себестоимостью производства продукции?
4. Дайте характеристику экономических элементов затрат.
5. Дайте характеристику группировки затрат по статьям калькуляции.
6. Какое значение имеет распределение затрат по статьям калькуляции?
7. Как изменяются переменные затраты с изменением объема производства?
8. Как изменяются постоянные затраты в зависимости от изменения объема производства?
9. С какой целью определяется себестоимость единицы продукции?
10. Что понимается под сметой затрат на производство продукции?
11. Каковы отличительные характеристики сметы затрат на производство продукции и калькуляции?
12. Какие методы калькулирования применяются?
13. Назовите направления снижения себестоимости.

## Глава 12. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 12.1. Цены на продукцию (работы, услуги): понятие, функции и виды цен

**Функции и виды цен.** Цена – денежное выражение стоимости товара. Это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – его продать. Покупатель руководствуется своей потребностью в товаре, а также своей платежной способностью. Он ориентируется на возможность сделать выбор между товарами или их продавцами, на наличие товаров-заменителей.

**Функции цены:**

- **учетная.** В функции учета и измерения затрат общественно-го труда цена используется как критерий эффективности производства продукции, соответствия затрат на ее производство и реализацию общественным требованиям;

- **индикативная.** Цена является индикатором спроса на товар. Цене присуща функция поддержания пропорциональности между предложением и спросом;

- **стимулирующая.** Цены могут способствовать увеличению производства изделий, необходимых обществу, и повышению их качества;

- **распределительная.** Путем использования отклонения цен товаров от их стоимости перераспределяется часть прибавочного продукта, а также средств предприятий и населения;

- **регулирующая.** Ценообразование осуществляется путем санкционированного правительственными органами завышения издержек производства через включение в себестоимость завышенных амортизационных списаний и отчислений в другие фонды.

Выделяют цены на материальную продукцию и услуги.

Цены на услуги называют *тарифами*, которые подразделяют на транспортные, бытовые, коммунальные.

Цены на материальную продукцию различаются в зависимости от того, на какой стадии товародвижения они формируются. Обычный массовый товар проходит три стадии товародвижения: 1) предприятие – оптовая торговля; 2) оптовая торговля – розничная торгов-

ля; 3) розничная торговля – потребители. Соответственно этим стадиям товародвижения выделяют три основных вида цен: оптовые цены предприятия (отпускные цены); оптовые цены промышленности (оптовые цены посредника), розничные цены (рисунок).

|  |  |                       |   |
|--|--|-----------------------|---|
| Производственная себестоимость единицы продукции | Расходы по управлению, обслуживанию и коммерческие |                       |   |
| Полная себестоимость единицы продукции           |  | Прибыль производителя |   |
| Цена производителя                               |  | НДС, акциз            |   |
| Отпускная цена                                   |  |                       | Издержки и прибыль сбытовой организации |
| Оптовая цена                                     |  |                       | Издержки и прибыль торговой организации |
| Розничная цена                                   |  |                       |   |

### Формирование розничной цены

*Оптовая цена предприятия* – это цена, по которой реализуется продукция изготовителя. Она состоит из себестоимости товара и прибыли предприятия. Если к оптовой цене предприятия (цене реализации) добавить снабженческо-сбытовую наценку (издержки и прибыль снабженческо-сбытовых организаций), то получится *оптовая цена промышленности* (или оптовая цена посредника). Включение в нее торговой наценки (издержки и прибыль организаций розничной торговли) формирует *розничную цену* (см. рис. 12.1).

Оптовая цена предприятия (цена реализации) может принимать форму *договорной цены*. Это цена, которая устанавливается по договоренности между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) относительно определенных объемов продукции и сроков поставки.

Разновидностью оптовой цены предприятия является *закупочная цена*, когда речь идет о закупке сельскохозяйственной продукции снабженческо-сбытовыми организациями.

Закупочные и розничные цены на некоторые виды сельскохозяйственной продукции (например, картофель, овощи) в зависимости от сезона продажи могут изменяться, т. е. принимать форму *сезонных цен*. Сезонные цены могут устанавливаться и на некоторые потребительские товары, например обувь, одежду.

Цены классифицируются также по степени свободы от воздействия государства при их определении. По этому критерию различают:

- *свободные (рыночные) цены*, которые складываются на основе конъюнктуры рынка независимо от непосредственного влияния государственных органов;

- *регулируемые цены*, в основном складывающиеся под влиянием спроса и предложения, но испытывающие определенное воздействие государственных органов посредством прямого ограничения их роста или снижения либо регламентации рентабельности.

В рыночной экономике применяется практика различных скидок с цены (их насчитывается около 40 видов). В реальной рыночной экономике широкое распространение получили 7 видов скидок:

- 1) *раббатная* (оптовая скидка). Предоставляется продавцом покупателю в зависимости от размера покупаемой партии товара;

- 2) *функциональная*. Применяется к тем товарам, которыми пользуются повторно;

- 3) *вводная*. Используется при проникновении товара на новый рынок сбыта. По сути, эта скидка часто смыкается с демпинговыми ценами. Демпинг – продажа товара за границей по более низкой цене, чем на отечественном рынке;

- 4) *бонусная* (за верность). Предоставляется многолетним партнерам и клиентам за постоянную связь с фирмой. Определяется по итогам года, если у фирмы есть прибыль, и учитывается в бухгалтерских документах;

- 5) *сотрудникам* (10–30 %);

- 6) *натуральная*. При этой скидке не снижается цена, а изменяется объем поставки;

- 7) *сезонная*. Предоставляется на сезонные виды товаров и услуг.

**Роль государства в регулировании цен.** Свобода предприятия в установлении цены ограничена не только потребительским спросом,

рыночной средой, но и государством. Воздействие государства на свободу ценообразования может осуществляться тремя способами:

1) *установлением уровня цены* (цена предприятия = цена фиксированная) путем:

- введения прейскурантных цен. Обычно прейскурантные цены устанавливаются на такие товары, цены на которые являются определяющими для формирования цен на другие товары. Это, как правило, уголь, нефть, газ, электроэнергия, услуги железнодорожного и городского транспорта, авиатарифы, тарифы на жилищно-коммунальные услуги;

- «замораживания» на определенное время рыночных свободных цен. Такое «замораживание» цен носит, как правило, краткосрочный характер и осуществляется для восстановления ценовых пропорций и ограничения инфляции;

- фиксирования монопольных цен, если монополист или предприятие, занимающее доминирующее положение на рынке, злоупотребляет своим положением, затрудняя доступ на рынок другим предприятиям, т. е. ограничивает свободу конкуренции;

2) *регулированием рыночной цены* путем:

- установления предельного уровня цены на отдельные товары. Розничная цена не должна превышать уровень предельной цены;

- установления предельной надбавки или коэффициентов к фиксированным ценам прейскурантов. Розничная цена не должна превышать уровень прейскурантной цены с предельной надбавкой;

- регламентирования основных параметров, определяющих уровень цен, таких как величина прибыли производителя, скидка, величина косвенных налогов;

- установления предельного уровня разового повышения цен на конкретный товар в целях недопущения скачкообразного роста цен;

- строгого контроля за уровнем монопольных цен;

- установления цены на продукцию государственных предприятий, которые выступают на товарном рынке также в качестве субъектов предпринимательской деятельности;

3) *установлением «правил игры» для системы свободных (договорных) цен*. В данном случае государство вводит ряд запретов, которые ограждают участников рынка от недобросовестной конкуренции:

- запрет на горизонтальное фиксирование цен, т. е. на соглашение предприятий о поддержании цен на определенном уровне;

- запрет на вертикальное фиксирование цен, т. е. на навязывание производителем своих цен поставщикам и торговым организациям;
- запрет на ценовую дискриминацию, т. е. на ограничение свободы выбора, навязывание так называемых связанных контрактов (например, контрактов только с данной фирмой);
- запрет на демпинг, т. е. продажу товара по цене ниже себестоимости с целью устранения конкурента;
- запрет на недобросовестную ценовую рекламу.

## **12.2. Методы ценообразования и ценовая политика предприятия**

*Методы ценообразования.* На практике наиболее распространены следующие методы ценообразования:

1. *Средние издержки плюс прибыль.* Это самый простой способ ценообразования, заключающийся в начислении определенной стандартной наценки на себестоимость товара. Размеры наценок варьируются в широком диапазоне в зависимости от вида товара. Разница в наценках зависит от стоимости товаров, их оборачиваемости и объема продаж. Недостаток данного метода заключается в том, что предприятия руководствуются в основном издержками, мало учитывают спрос и не занимаются исследованием рынка.

2. *Обеспечение безубыточности или целевой прибыли.* Предприятие стремится установить цену, которая обеспечит желаемый объем прибыли. Методика ценообразования с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графиках, представляющих общие издержки (постоянные и переменные) и ожидаемую выручку при разных уровнях объема продаж. Кривая выручки (дохода) зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема выпуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Данный метод ценообразования требует от предприятия рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимого для безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

3. *Установление цены исходя из ощущаемой ценности товара.* Основным фактором ценообразования являются не издержки продавца, а восприятие покупателя. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара предприятия используют в сво-

ей маркетинговой политике специальные приемы воздействия. Цена в этом случае призвана соответствовать ощущаемой ценностной значимости товара. Предприятию необходимо всерьез заниматься исследованием модели потребления, выявлением ценностных представлений покупателя.

4. *Установление цены на основе уровня текущих цен.* Предприятие использует в качестве основы для расчетов цены конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек и спрос. В олигополистических отраслях более мелкие предприятия обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер, а не в зависимости от колебаний спроса на свои товары и собственных издержек.

5. *Установление цены на основе закрытых торгов.* Конкурентное ценообразование применяется в случае борьбы предприятий за подряды в ходе торгов.

***Ценовая политика предприятия: содержание, цели, назначение.*** Под *политикой цен* понимаются общие цели, которых предприятие собирается достичь с помощью установления цен на свою продукцию. Ценовая политика является одной из составляющих комплекса маркетинга и должна быть направлена на достижение его стратегических целей.

Ценовую политику необходимо использовать для достижения следующих целей:

- максимизации рентабельности продаж, т. е. отношения прибыли к общей величине выручки от продаж;
- максимизации рентабельности чистого собственного капитала предприятия, т. е. отношения прибыли к общей сумме активов по балансу за вычетом всех обязательств;
- максимизации рентабельности всех активов предприятия, т. е. отношения прибыли к общей сумме бухгалтерских активов, сформированных за счет как собственных, так и заемных средств;
- стабилизации цен прибыльности и рыночной позиции, т. е. доли предприятия в общем объеме продаж на данном товарном рынке;
- наиболее высоких темпов роста продаж.

Факторы, которые необходимо учитывать при определении цены продукции, выпускаемой предприятием:

- уровень потребительского спроса на эту продукцию;

- эластичность спроса, сложившегося на рынке данной продукции;
- возможность реакции рынка на изменение выпуска предприятием этой продукции;
- меры государственного регулирования ценообразования;
- уровень цен на аналогичную продукцию предприятий-конкурентов.

Ценовая политика предприятия является основой для разработки его стратегии ценообразования. Активная ценовая политика может быть признана успешной в том случае, если она позволяет восстановить (улучшить) позицию предприятия на конкурентном рынке данного вида продукции, увеличить его чистую прибыль.

**Типы ценовых политик и стратегий.** Согласно «Методическим рекомендациям по разработке ценовой политики предприятий» Министерства экономики РФ от 1 октября 1997 г. № 118 рекомендуется выбрать одну из следующих типовых ценовых политик:

1. *Установление цен несколько выше, чем у конкурентов.* Эту стратегию принято называть *премиальным ценообразованием или стратегией снятых сливок*. Она может быть избрана, если имеется сегмент рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства продукции, выпускаемой предприятием, несколько более высокую цену, чем основная масса потенциальных клиентов. Также эта стратегия может быть применена, если продукция обладает определенными свойствами, которые имеют преимущественное значение для покупателей в данном сегменте рынка.

2. *Установление цен примерно на уровне цен конкурентов.* Эту стратегию принято называть *стратегией нейтрального ценообразования*. Она не только предполагает отказ от использования цен для увеличения занимаемого сектора рынка, но и не позволяет цене сокращать этот сектор. При использовании такой стратегии роль цены как инструмента маркетинговой политики предприятия сводится к минимуму. Ее можно рекомендовать предприятиям, действующим на рынке, где:

- покупатели чувствительны к уровню цены продукции предприятия;
- предприятия-конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж на рынке;
- каждому предприятию необходимо поддерживать определенное соотношение цен в рамках ценового ряда. Ценовой ряд – существ-

вующие в определенный момент времени соотношения цен на различные модели или модификации одной и той же продукции одного изготовителя или всех действующих на данном рынке.

3. *Установление цен несколько ниже, чем у конкурентов.* Такую стратегию принято называть *стратегией ценового прорыва или пониженных цен*. Она направлена на получение большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захвата доли рынка. Реализация такой ценовой стратегии может быть рекомендована в том случае, если есть основания полагать, что потенциальные конкуренты по каким-то причинам не смогут (не захотят) ответить аналогичным снижением цен. Это может быть связано с одной из следующих ситуаций:

- предприятие, которое выступает инициатором снижения цен, обладает более эффективной технологией или дешевыми ресурсами, чем предприятия-конкуренты;
- предприятие, которое выступает инициатором снижения цен, только вступает на рынок и объемы его продаж еще малы;
- покупатели на данном рынке особенно сильно реагируют на снижение цен и в то же время нет доказательств их особой приверженности к тем или иным маркам продукции.

***Основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии.*** Разработка ценовой политики и стратегии предприятия осуществляется в три этапа:

- 1) сбор исходной информации;
- 2) стратегический анализ;
- 3) формирование стратегии.

Основные элементы *первого этапа*:

- оценка затрат на производство и сбыт продукции;
- уточнение финансовых целей предприятия;
- определение потенциальных покупателей;
- уточнение маркетинговой стратегии предприятия;
- определение потенциальных конкурентов.

Основные элементы *второго этапа*:

- финансовый анализ деятельности предприятия;
- сегментный анализ рынка;
- анализ конкурентоспособности предприятия в условиях конкретного рынка;

- оценка влияния мер государственного регулирования на ценообразование.

Основной элемент *третьего этапа* – определение окончательной ценовой стратегии.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Какие формы и методы государственного регулирования цен существуют в Российской Федерации?

2. В чем заключается экономическая сущность цены?

3. Чем характеризуется система цен?

4. Какие элементы входят в состав цены: отпускной, оптовой, розничной?

5. Какие налоги входят в состав цены?

6. Что такое ценовая политика предприятия?

7. Что понимается под ценовой стратегией?

8. Перечислите факторы внешней и внутренней среды предприятия, влияющие на уровень цен выпускаемой продукции.

9. Назовите этапы процесса ценообразования.

10. Какими показателями определяются минимальная и максимальная цены на товар?

11. Какое влияние оказывают цены конкурентов на ценообразование предприятия?

12. Что такое индексация цен и каково ее влияние на динамику цен?

13. Какие методы расчета цены на товары применяют на практике в зависимости от конкретных условий и целей предприятия?

14. Какие функции цены в рыночной экономике вы знаете?

15. Какие методы ценообразования ориентированы на спрос, на издержки, на конкуренцию?

## Глава 13. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 13.1. Валовой доход, прибыль – конечные финансовые результаты деятельности предприятия (организации)

*Прибыль (убыток) от реализации продукции* (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Из приведенного определения следует, что происхождение прибыли связано с получением предприятием валового дохода от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. *Валовой доход предприятия* – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат – представляет собой форму чистой продукции предприятия, включает в себя оплату труда и прибыль (рис. 13.1).

|                                       |               |              |
|---------------------------------------|---------------|--------------|
|                                       | Валовой доход |              |
| Материальные затраты                  | Оплата труда  | Прибыль      |
| Издержки производства (себестоимость) |               | Чистый доход |
| Объем реализации                      |               |              |

Рис. 13.1. Себестоимость, валовой доход и прибыль предприятия

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли и обеспечивать по крайней мере тот объем прибыли, который позволял бы не только прочно удерживать позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и динамично развивать производство в условиях конкуренции.

Приоритетные *направления и условия максимизации прибыли* на предприятии можно сформулировать следующим образом:

- обеспечение наиболее полного использования производственных мощностей предприятия за счет выпуска продукции, превосходящей по своим потребительским свойствам продукты-аналоги, выпускаемые фирмами-конкурентами;

- обеспечение наиболее полного использования производственных мощностей предприятия за счет выпуска продукции, не имеющей аналогов в силу монопольного положения предприятия;

- наращивание производства и сбыта в условиях выпуска продукции, не обладающей конкурентными преимуществами в соответствующем сегменте рынка, за счет повышения эффективности производства путем снижения производственных и сбытовых расходов, проведения комплекса маркетинговых исследований по формированию условий для наращивания сбыта продукции (мероприятий по продвижению товара на рынок, пред- и послепродажного обслуживания, политики ценообразования и т. д.), осуществления мер инновационного характера по обеспечению конкурентоспособности продукции.

Доходы, прибыль (балансовая и чистая) характеризуют основные финансовые результаты производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия.

*Доходы* – важнейший экономический показатель работы предприятия, выраженный в форме денежных поступлений от всех видов деятельности за определенный период времени. Для выявления финансового результата сопоставляется выручка от всех направлений коммерческой деятельности предприятия с расходами, обусловленными этой деятельностью. Согласно Налоговому кодексу РФ, доходом от реализации признается выручка от реализации товаров как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущества и имущественных прав. В качестве внереализационных признаются доходы, связанные с осуществлением внереализационных операций, т. е. коммерческой деятельности предприятия, приносящей доход, но не относящейся к его основной деятельности и непосредственно не связанной с производством.

*Прибыль* – это денежное выражение достигнутой цели коммерческого предприятия. Она определяется как разность между доходом (выручкой) от всех видов производственно-хозяйственной деятельности, реализуемых в сфере обращения, и суммой всех расходов:

$$П = Д - Р.$$

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией; внереализационные расходы и приравненные к ним убытки. Расходы, относящиеся к первой группе (их классификация, принципы группировки по элементам затрат и статьям калькуляции, подразделение на переменные

и постоянные, простые и комплексные, методы расчетов), рассмотрены в гл. 11, где также указаны условия признания расходов обоснованными, т. е. подлежащими включению в текущие затраты и относимыми на себестоимость продукции (работ, услуг).

В состав внереализационных включаются расходы, не связанные с производством и реализацией и обусловленные внереализационными операциями. К ним, в частности, относятся расходы на содержание переданного по договору аренды имущества, на организацию выпуска ценных бумаг, на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, судебные издержки и арбитражные расходы, расходы в виде сумм штрафов, пеней, иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательств.

К убыткам от внереализационных операций относятся:

- некомпенсируемые потери от стихийных ситуаций (пожаров, аварий и др.);
- затраты на производство, не давшее продукцию;
- признанные предприятием штрафы, пени, неустойки;
- убытки от списания дебиторской задолженности;
- судебные издержки и арбитражные расходы;
- убытки от хищений;
- убытки от операций с тарой.

Формирование и распределение прибыли предприятия осуществляется в соответствии с Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций», а также инструкциями Госналогслужбы РФ.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на производство реализованной продукции называется *прибылью от реализации*.

Разница между внереализационными доходами и расходами, связанными с внереализационной деятельностью, и приравненными к ним убытками называется *прибылью от внереализационной деятельности*.

Общий финансовый результат называют *балансовой прибылью*, поскольку его получают балансированием на конец отчетного периода (месяц, квартал, год) суммы прибыли и убытков по всем направлениям производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

Балансовая прибыль включает в себя прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества, прибыль (убыток) от внереализационных операций.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия. Как уже отмечалось, прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство реализованной продукции. Выручка (валовой доход) от реализации включает в себя выручку (доходы) от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, строительных и иных работ и услуг, объединяемых общим понятием «товарная продукция».

В зависимости от принятой предприятием учетной политики выручка от реализации может быть определена:

- по состоянию на дату поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу;
- по состоянию на дату отгрузки продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества предприятия представляет собой финансовый результат, полученный от прочей реализации, к которой относится продажа различных видов имущества (в том числе некондиционного), числящегося на балансе предприятия.

Как уже отмечалось, финансовый результат от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не включаемым в состав прочих.

Доходы от внереализационных операций формируются из следующих источников:

- долевое участие в работе других предприятий;
- дивиденды, проценты по принадлежащим предприятию ценным бумагам (акциям, облигациям и т. д.);
- сдача имущества предприятия в аренду;
- возмещение предприятию убытков;
- штрафы, пени;
- средства, безвозмездно полученные от других предприятий.

*Чистая прибыль* образуется после уплаты из балансовой прибыли всех налогов и других обязательных платежей и остается в полном распоряжении предприятия. Схема формирования чистой прибыли определяется системой налогообложения, принятой на предприятии.

*Функции прибыли:*

- 1) характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- 2) играет стимулирующую роль, является не только финансовым результатом, но и основным источником финансовых средств предприятия;
- 3) является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

*Принципы распределения прибыли:*

- 1) прибыль, получаемая предприятием, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- 2) часть прибыли, забираемая государством, поступает в бюджет в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть изменены;
- 3) большая часть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, остальная часть – на потребление.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии закреплен в его уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

На предприятиях, применяющих общую систему налогообложения, чистая прибыль формируется по схеме, показанной на рис. 13.2.

Механизм формирования прибыли приводится по форме 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках»:

$$\begin{array}{l} \text{Прибыль (убыток) до налогообложения} \\ + \text{Отложенные налоговые активы} \\ - \text{Отложенные налоговые обязательства} \\ - \text{Текущий налог на прибыль (20 \%)} \\ \hline = \text{Чистая прибыль предприятия} \end{array}$$

Текущий налог на прибыль определяется следующим образом:

$$\text{ТНП} = \text{УРНП} + \text{ПНО} + \text{ОНА} - \text{ОНО},$$

где ТНП – текущий налог на прибыль;

УРНП – условный расход по налогу на прибыль,  $\text{УРНП} = \text{П} \cdot 0,2$ ;

ПНО – постоянные налоговые обязательства (активы), например представительские расходы;

ОНА – отложенные налоговые активы;

ОНО – отложенные налоговые обязательства.



Рис. 13.2. Механизм формирования показателей прибыли

Доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом, образуют *временные разницы*. При формировании налогооблагаемой прибыли временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль. В зависимости от характера влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) они подразделяются на вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Под *отложенным налоговым активом* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Под *отложенным налоговым обязательством* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

*Текущим налогом на прибыль* (текущим налоговым убытком) признается налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированной на суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском балансе соответственно в качестве внеоборотных активов и долгосрочных обязательств.

Постоянные налоговые обязательства, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) отражаются в отчете о прибылях и убытках.

На финансовые результаты согласно Налоговому кодексу РФ относятся:

1) налог на имущество предприятий (2,2 % от стоимости основных средств, нематериальных активов, запасов и затрат);

2) налог на рекламу (не более 5 % от стоимости работ и услуг по изготовлению и распространению рекламы собственной продукции).

Существуют также налоги и сборы, уплачиваемые из чистой прибыли:

- налог на операции с ценными бумагами (0,8 % от пошлин);
- налог на покупку иностранных денежных знаков (1 % от суммы в рублях, уплачиваемой при совершении операции);
- сбор за пользование наименованиями «Россия», «РФ» и образованными на их основе словами и словосочетаниями (0,5 % от стоимости реализованной продукции (работ, услуг) или 0,05 % от оборота).

Структура доходов и расходов в зависимости от экономического содержания их образования представлена в таблице.

#### Классификация доходов и расходов предприятия

| Операционные доходы и расходы   |   | Внереализационные доходы и расходы   |  |
|---|---|--|--|
| Доходы  | Расходы   | Доходы   | Расходы  |
| 1   | 2   | 3  | 4  |
| Выручка от продажи продукции (работ, услуг) за вычетом НДС, акцизов и аналогичных платежей                  | Себестоимость продаж<br>Коммерческие расходы<br>Управленческие расходы  | Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присужденные или признанные должником  | Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присужденные или признанные предприятием |
| Поступления, связанные со сдачей во временное пользование активов организации                               | Расходы, связанные со сдачей во временное пользование активов организации   | Поступления в возмещение причиненных предприятию убытков; поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара и т. д.) | Возмещение причиненных предприятием убытков; расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами |
| Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и других ви- | Расходы, связанные с оплатой прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности |  | Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году<br>Суммы дебиторской и депонентской               |

| 1  | 2   | 3  | 4   |
|--|---|--|---|
| <p>дов интеллектуальной собственности</p> <p>Доходы от участия в уставном капитале других организаций и прибыль от совместной деятельности</p> <p>Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции</p> <p>Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование денежных средств банком</p> | <p>Расходы от участия в уставном капитале других организаций и убытки от совместной деятельности</p> <p>Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов (кроме иностранной валюты), продукции</p> <p>Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование кредитов и займов</p> <p>Расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций</p> <p>Прочие операционные расходы</p> | <p>Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения</p> <p>Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году</p> <p>Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности</p> <p>Курсовая разница</p> <p>Сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных)</p> <p>Прочие внереализационные доходы</p> | <p>задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания</p> <p>Курсовая разница</p> <p>Сумма уценки активов (за исключением внеоборотных)</p> <p>Прочие внереализационные расходы</p> |

Схемы формирования финансовых результатов на предприятии связаны с применяемыми системами налогообложения.

### 13.2. Показатели рентабельности, их виды и способы расчета

Показатели рентабельности (прибыльности) – это относительные показатели эффективности функционирования предприятия, характеризующие уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. Среди этих показателей, выступающих ориентирами при принятии управленческих решений, особое значение имеют показатели рентабельно-

сти продаж, рентабельности продукции, рентабельности собственного капитала, рентабельности совокупных активов, рентабельности основной деятельности и др.

*Рентабельность продаж (оборота)* рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции  $\Pi_{р.п}$  к выручке от реализации продукции и показывает прибыль, приходящуюся на один рубль реализованной продукции, или долю прибыли в цене продукта.

$$R_{об} = \Pi_{р.п} / В,$$

где  $В$  – выручка от реализации продукции.

*Рентабельность продукции* определяется как отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на ее производство и реализацию и показывает прибыль, приходящуюся на один рубль затрат.

$$R_{прод} = \Pi_{р.п} / S,$$

где  $S$  – себестоимость реализованной продукции.

Показатель характеризует эффективность затрат предприятия на производство и реализацию продукции. Определяется по всей продукции в целом и по отдельным ее видам.

*Рентабельность совокупных активов (капитала)*, или общая рентабельность, рассчитывается как отношение балансовой прибыли к средней стоимости авансированного капитала предприятия и показывает эффективность использования всех активов предприятия независимо от источника их формирования (это прибыль, приходящаяся на один рубль вложенных в бизнес средств).

$$R_a = \Pi_{бал} / A_{сов},$$

где  $\Pi_{бал}$  – балансовая прибыль;

$A_{сов}$  – совокупные активы.

Для оценки основной деятельности целесообразно исчислять *рентабельность операционного (производственного) капитала*, непосредственно задействованного в основной (операционной) деятельности предприятия. От доходности операционного капитала и его доли в общей сумме активов зависит общий уровень рентабельности.

Операционные активы – это активы предприятия, непосредственно задействованные в его производственной деятельности. При нахождении объема операционных активов из общего состава активов исключаются долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, незавершенное капитальное строительство, неустановленное и выведенное из эксплуатации оборудование, дебиторская задолженность по ссудам, предоставленным персоналу, и другие аналогичные виды активов.

Рентабельность операционного капитала рассчитывается как отношение суммы операционной прибыли к средней сумме операционного капитала за период:

$$R_{\text{пр}} = \Pi_{\text{р.п}} / (\text{ОПФ} + \text{ОС}),$$

где  $\Pi_{\text{р.п}}$  – прибыль от реализации продукции;  
ОПФ – основные производственные фонды;  
ОС – оборотные средства.

Показатель характеризует прибыльность производственной деятельности предприятия за определенный период времени (год, квартал).

Для акционерной фирмы большое значение имеет показатель чистой прибыли на акцию, который является производным от показателя рентабельности капитала. *Рентабельность акционерного (собственного) капитала* характеризует эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, и рассчитывается как отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала:

$$R_{\text{акц}} = \Pi_{\text{чист}} / K_{\text{акц}},$$

где  $\Pi_{\text{чист}}$  – чистая прибыль;  
 $K_{\text{акц}}$  – акционерный капитал.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Как определяется валовой доход предприятия?
2. Как формируется прибыль от реализации продукции?
3. Как формируется прибыль от прочей реализации?
4. Как формируется прибыль от внереализационной деятельности?

5. Дайте определение балансовой прибыли.
6. Охарактеризуйте расходы, учитываемые при определении прибыли от реализации продукции.
7. Охарактеризуйте расходы, связанные с внереализационной деятельностью.
8. Дайте определение понятия «убытки от внереализационной деятельности».
9. Назовите показатели рентабельности хозяйственной деятельности предприятия и раскройте методику их расчета.

## Глава 14. НАЛОГИ И ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 14.1. Понятие, виды налогов и элементы налогообложения

Под *налоговой системой* понимается вся совокупность налогов и сборов, порядок их установления, взимания и отмены на территории Российской Федерации, полномочия и ответственность субъектов налоговых отношений.

*Налог* – обязательный индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Под *сбором* понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов соответствующими уполномоченными государственными органами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Обязанность по уплате конкретного налога или сбора возлагается на налогоплательщика с момента появления обстоятельств, установленных законодательством о налогах и сборах. Обязанность по уплате налога должна быть выполнена в срок, установленный законодательством о налогах и сборах. Налог может быть уплачен, если установлены все элементы налогообложения. Элементами налогообложения являются:

1. *Объект налогообложения*: операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (работ, услуг). Наличие объекта налогообложения неразрывно связано с возникновением обязанности по уплате налога. Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения.

2. *Налоговая база*. Представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения. Налогоплательщики-организации исчисляют налогооблагаемую базу по итогам

каждого налогового периода на основе данных бухгалтерского налогового учета, индивидуальные предприниматели – на основе данных учета доходов и расходов, а физические лица – на основе данных собственного учета облагаемых доходов, осуществляемого в произвольной форме.

3. *Налоговая ставка* – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

Твердые ставки определяются в абсолютной сумме.

Пропорциональные ставки – это ставки, величина которых является фиксированной по отношению к налоговой базе.

Прогрессивные ставки увеличиваются с ростом налоговой базы. Различают две шкалы прогрессий:

- простую (возросшая ставка налога применяется ко всей налоговой базе);
- сложную (налоговая база делится на части (ступени), каждая из которых облагается своей ставкой).

Регрессивные ставки понижаются по мере роста налоговой базы.

4. *Налоговый период*. Им является период (обычно календарные месяц, квартал, год), по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога применительно к определенному налогу.

5. *Порядок исчисления и сроки уплаты налога*. Правила расчета величины налога определяются Налоговым кодексом РФ. Обязанности по исчислению налога возлагаются на налогоплательщика, налогового агента (организации и индивидуальные предприниматели) или на налоговый орган.

При обложении налогами действуют три способа их взимания: 1) кадастровый; 2) декларационный; 3) у источника выплаты.

*Первый способ* предполагает использование кадастра – реестра (описи), содержащего перечень сведений об оценке и средней доходности объекта налогообложения (земли, строений, сооружений) при исчислении соответствующего налога.

*Второй способ* предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы официального заявления – декларации о величине налоговой базы. В налоговую декларацию обычно включают дан-

ные о доходах и расходах плательщика, источниках доходов, налоговых льготах и вычетах.

*Третий способ* предполагает исчисление и изъятие налога у источника образования объекта налогообложения. Обычно он используется бухгалтерией предприятия либо органом, который выплачивает доход или по закону имеет такое право.

Уплата налога может производиться в наличной или безналичной форме в виде как разовой уплаты всей суммы, так и авансовых платежей либо иным образом в установленные законодательством применительно к каждому налогу сроки.

Налоги подразделяются на прямые и косвенные.

*Прямые налоги* взимаются государством непосредственно с доходов и имущества налогоплательщиков. Их объектом выступает доход (прибыль, заработная плата и т. д.), стоимость имущества налогоплательщиков.

*Косвенные налоги* устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или к тарифам на услуги. В совокупной величине косвенных налогов наибольший удельный вес имеют налог на добавленную стоимость и акцизы.

Налог на добавленную стоимость относится к косвенным налогам, поскольку его величина добавляется к цене товара и оплачивается покупателем. НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства. Добавленная стоимость определяется как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Способ исчисления НДС заключается в том, что на общую сумму выручки от реализации продукции начисляется налог, а затем из него вычитается сумма налога на добавленную стоимость, оплаченная в составе цены приобретения материальных ресурсов.

Акцизами облагаются, как правило, товары массового производства из числа не являющихся предметами особой необходимости, а также различные услуги, имеющие широкое распространение. Индивидуальные или выборочные акцизы взимаются по твердым ставкам с единицы товара. Их плательщиками являются потребители данных подакцизных товаров и услуг.

Система налогообложения, закрепляемая Налоговым кодексом РФ, включает три налоговые подсистемы (рис. 14.1).

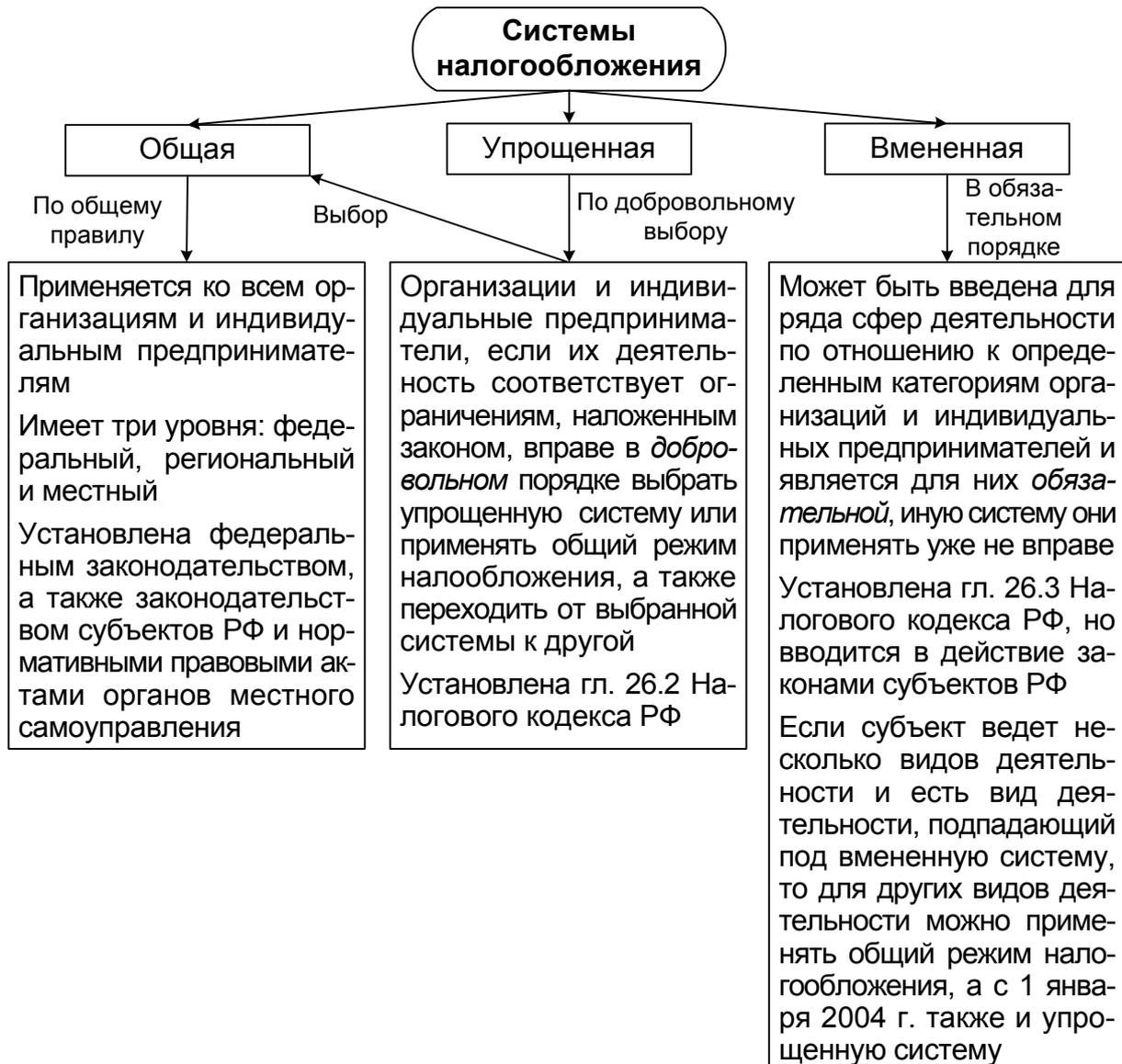


Рис. 14.1. Системы налогообложения

Большинство юридических лиц применяют общую систему налогообложения, специальные налоговые режимы предназначены для предприятий малого бизнеса.

## 14.2. Основные виды налогов, уплачиваемых предприятием (организацией) при общей системе налогообложения

*Налоги и налоговые платежи, включаемые в себестоимость:*

- Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование. Введены Федеральным законом «О страхо-

вых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ. Объектами налогообложения определены организации, индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой; физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам. База для начисления страховых взносов для плательщиков определяется как сумма выплат и иных вознаграждений в расчете на год, признаваемых объектом обложения. База для начисления страховых взносов определяется отдельно для каждого физического лица. Сумма страховых взносов относится на тот источник, за счет которого производятся выплаты (издержки производства и обращения; прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, если выплаты произведены из прибыли).

В соответствии со ст. 12, 57, 58 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ предусмотрено следующее распределение взносов. В отношении лиц 1966 г. р. и старше вся сумма взносов в Пенсионный фонд РФ (22 %) перечисляется на финансирование страховой части трудовой пенсии, из них 6 % – солидарная часть, 16 % – индивидуальная часть. В отношении лиц 1967 г. р. и младше 16 % перечисляется на финансирование страховой части, из них 6 % – солидарная часть, 10 % – индивидуальная часть; 6 % – на финансирование накопительной части (индивидуальная часть). Ставка для исчисления взносов в Фонд социального страхования РФ составляет 2,9 %; в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 5,1 %; в территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 2,5 %.

База для исчисления страховых взносов в отношении каждого физического лица установлена в сумме, не превышающей 415 тыс. р. Данная предельная величина подлежит ежегодной индексации в соответствии с ростом средней заработной платы в Российской Федерации, и в 2013 г. она составила 568 тыс. р. С сумм выплат физическому лицу, превышающих в течение года 568 тыс. р., страховые взносы в социальные фонды начисляются по тарифу 10 % для зачисления в ПФ РФ. Размер индексации определяется Правительством РФ. Зачисление социальных взносов носит целевой характер.

- Налог на пользователей автодорог – 1 % выручки от реализации (или разница между продажной и покупной ценами).

- Налог на владельцев автотранспортных средств. Ставки налога устанавливаются органами законодательной власти субъектов РФ (например, в Свердловской области на автомобили легковые с мощностью двигателей до 100 л.с. (73,55 кВт) включительно – 2 р. с каждой лошадиной силы, в Москве – 3 р.).

- Земельный налог. Ставка налога устанавливается субъектами РФ.

- Налог на добычу полезных ископаемых – в процентах от стоимости добытых полезных ископаемых. Устанавливается дифференцированная налоговая ставка в зависимости от вида полезных ископаемых (например, калийные соли – 3,8 %, руды черных металлов – 4,8 %, цветные металлы – 8 % и т. д.). Количество добытого полезного ископаемого определяется налогоплательщиком самостоятельно прямым счетом (посредством применения измерительных средств) или косвенными методами (расчетно, по показателям содержания добытого полезного ископаемого в извлекаемом из недр (отходов, потерь) минеральном сырье).

Оценка стоимости добытого полезного ископаемого производится налогоплательщиком самостоятельно одним из следующих способов:

- исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий период цен реализации;

- исходя из расчетной стоимости добытого полезного ископаемого.

- Взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве – в процентах к оплате труда, начисленной в соответствии с классами профессионального риска (с 1-го по 14-й).

- Плата за право пользования недрами:

- разовый платеж для получения лицензии на право пользования. Минимальный размер – не менее 10 % от величины суммы налога на добычу полезных ископаемых в расчете на среднегодовую проектную мощность добывающей организации;

- регулярные платежи за пользование недрами. С 1 января 2002 г. Правительством РФ устанавливаются минимальные и максимальные ставки, являющиеся ограничительными при определении величины платежей в лицензии, выдаваемой исполнительными органами государственной власти субъекта РФ.

- Платежи за загрязнение окружающей и природной среды. Ставки устанавливаются в зависимости от базовых нормативов платы с уче-

том повышающего коэффициента индексации (с 1 января 2001 г. федеральный коэффициент индексации – до 94-кратного увеличения базовой ставки).

*Налоги, относимые на финансовые результаты предприятий:*

- Налог на имущество предприятий – 2,2 % от стоимости основных средств, исчисляемой как среднеквартальная стоимость основных средств на начало и конец квартала.

- Налог на рекламу – не более 5 % от стоимости работ, услуг по изготовлению и распространению рекламы собственной продукции (работ, услуг).

- Сбор на нужды образовательных организаций (не взимается на территории тех субъектов РФ, где введен налог с продаж) – 1 % от годового фонда оплаты труда (ФОТ).

- Сборы (целевые) на содержание полиции, благоустройство территорий и другие цели (не взимаются на территории тех субъектов РФ, где введен налог с продаж):

- не более 3 % от ФОТ для юридических лиц;

- не более 3 % от 12 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) для физических лиц.

*Налоги на прибыль (доход) предприятий:*

- Налог на прибыль. Рассчитывается от балансовой прибыли предприятия, уменьшенной на величину налогов, относимых на финансовые результаты.

С 1 января 2009 г. ставка налога на прибыль организаций равна 20 % (п. 1 ст. 284 НК РФ), а не 24 %, как ранее. Общая ставка налога снижена за счет уменьшения ставки, по которой налог зачисляется в федеральный бюджет, с 6,5 до 2,5 % (абз. 2 п. 1 ст. 284 НК РФ).

Сумма налога на прибыль определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы (п. 1 ст. 286 НК РФ), а налоговая база исчисляется по итогам налогового периода (п. 1 ст. 54 НК РФ).

- Налог на доходы, полученные в виде дивидендов:

- 6 % на доходы, полученные в виде дивидендов российскими юридическими и физическими лицами;

- 15 % на доходы, полученные в виде дивидендов от российских юридических или физических лиц иностранными организациями, и наоборот.

- Налоги на доходы по операциям с отдельными видами долговых обязательств – в процентах от дохода. Ставка устанавливается по каждому виду ценных бумаг отдельно.

*Налоги и сборы, уплачиваемые за счет чистой прибыли:*

- Налог на операции с ценными бумагами – 0,8 % от номинальной суммы выпуска ценных бумаг.

- Налог на покупку иностранных денежных знаков – в процентах от суммы в рублях, выплачиваемой при совершении соответствующих операций.

- Сбор за использование наименований «Россия», «РФ» и образованных на их основе слов и сочетаний – 0,5 % от стоимости реализованной продукции (работ, услуг).

- Сбор со сделок, совершаемых на биржах (не взимается на территориях тех субъектов РФ, где введен налог с продаж), – не более 0,1 % от суммы таких сделок.

- Лицензионный сбор за право продажи винно-водочных изделий населению (не взимается на территории тех субъектов РФ, где введен налог с продаж):

- 50 МРОТ в год для юридических лиц;

- 25 МРОТ в год для физических лиц.

*Косвенные налоги; налоги, добавляемые к оптовой цене предприятия:*

- Налог на добавленную стоимость:

- 0 % при реализации товаров (кроме нефти), экспортируемых за рубеж; работ, услуг, связанных с производством этих товаров; услуг по перевозке пассажиров и багажа за рубеж;

- 10 % по особому перечню пищевых и детских товаров;

- 18 % по всем другим товарам.

Согласно Федеральному закону «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ, покупателю, перечислившему продавцу предоплату, предоставлено право принять к вычету НДС с данной предоплаты, не дожидаясь отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав).

- Акцизы:

- 30 % на природный газ, реализуемый за рубеж;

– 15 % на природный газ, реализуемый на территории Российской Федерации и в государствах СНГ;

– 5 % на ювелирные изделия.

Ставки остальных подакцизных товаров, имеющих налоговые ставки в рублях за единицу измерения товара, приведены в НК РФ.

• Налог с продаж – до 5 % от стоимости товаров, работ и услуг (включая НДС и акцизы), реализуемых в розницу или оптом.

### 14.3. Специальные налоговые режимы

**Упрощенная система налогообложения.** С 1 января 2003 г. вступила в действие гл. 26.2 Налогового кодекса РФ, и те организации и предприниматели, которые перешли на упрощенную систему налогообложения (УСН), освобождаются от уплаты четырех налогов:

• НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации);

• налога на прибыль – организации, налога на доходы физических лиц – предприниматели;

• налога на имущество (в отношении имущества, используемого в предпринимательской деятельности);

• социального взноса.

Взамен этих четырех налогов указанные налогоплательщики будут уплачивать только один налог, который так и называется – *единый* (рис. 14.2).

Упрощенная система налогообложения применяется организациями и индивидуальными предпринимателями наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в установленном порядке. В период с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году перехода на упрощенную систему налогообложения, подается соответствующее заявление в налоговые органы. В случае перехода на общий режим налогообложения заявление подается не позднее 15 января текущего года.

Организациям, предприятиям и предпринимателям предоставляется право рассчитывать и уплачивать единый налог двумя способами: со всего полученного дохода (валовой выручки) по ставке 6 % или с доходов, уменьшенных на расходы, по ставке 15 % (рис. 14.3).



Рис. 14.2. Принципиальная схема упрощенной системы налогообложения

С 1 января 2009 г. субъектам РФ предоставлена возможность устанавливать пониженные дифференцированные ставки в пределах от 5 до 15 % в зависимости от категорий налогоплательщиков, приняв соответствующий закон и установив, что он вступает в силу с момента официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2009 г.

Перейти с одного способа расчета единого налога на другой после того, как уже начали применять упрощенную систему, в течение года нельзя, поэтому, прежде чем выбрать объект налогообложения, нужно предварительно просчитать, какой вариант более выгоден для предприятия или индивидуального предпринимателя.

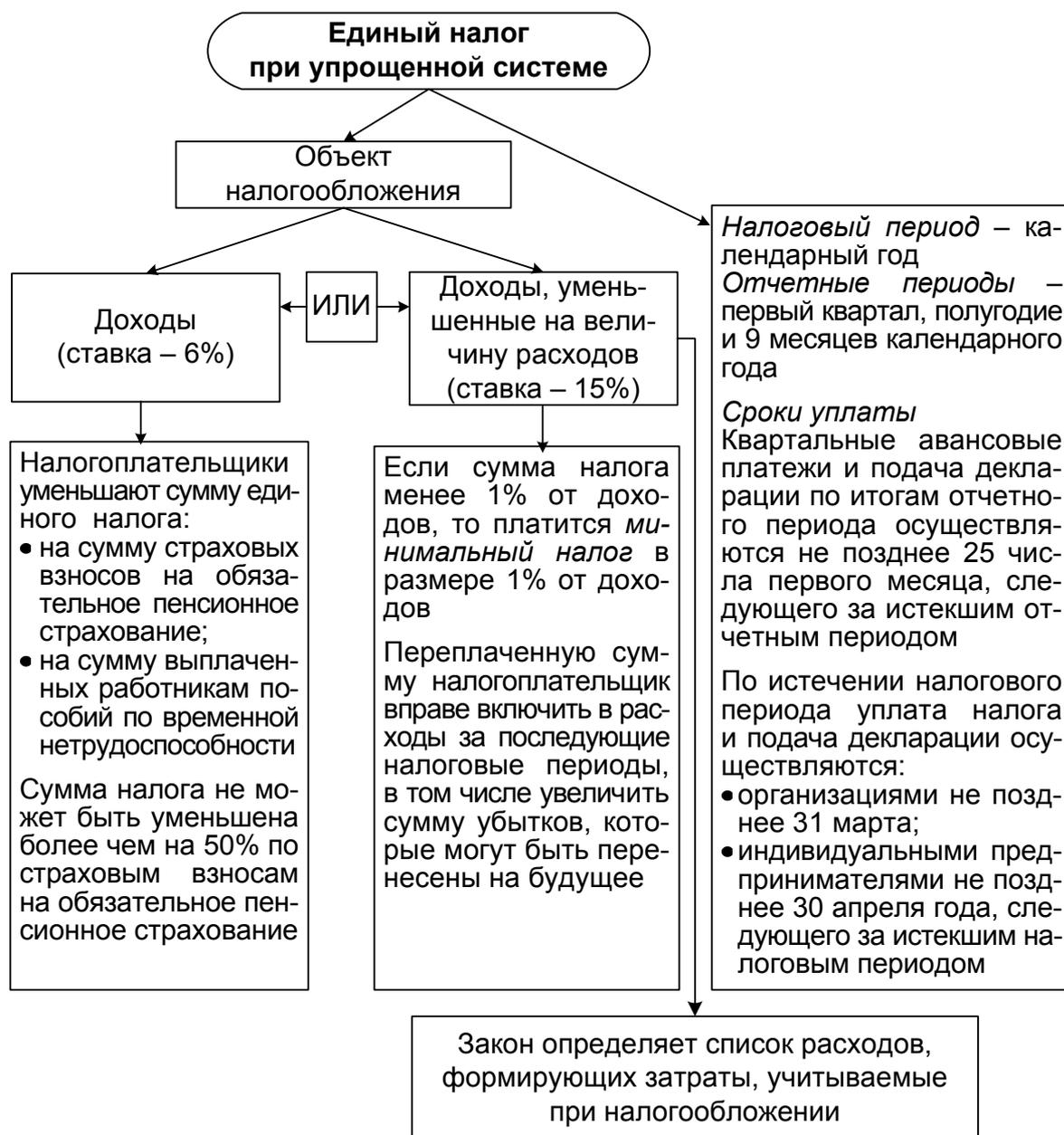


Рис. 14.3. Порядок налогообложения при упрощенной системе

Освобождение от уплаты социального взноса налогоплательщиков, использующих упрощенную систему налогообложения, – безусловный выигрыш для них. При этом взносы на обязательное пенсионное страхование уплачивать все равно придется (п. 2 ст. 346.11 НК РФ),

но перечислять в Пенсионный фонд РФ предприятиям и предпринимателям нужно будет всего 14 % от фонда заработной платы работников в соответствии с законодательством Российской Федерации. Налогоплательщик сможет уменьшать причитающийся с него единый налог с полученного дохода на сумму уплаченных взносов на обязательное пенсионное страхование, но не более чем на 50 %. Иные налоги уплачиваются организациями, использующими УСН, в соответствии с общим режимом налогообложения. Условия применения упрощенной системы налогообложения отражены на рис. 14.4.

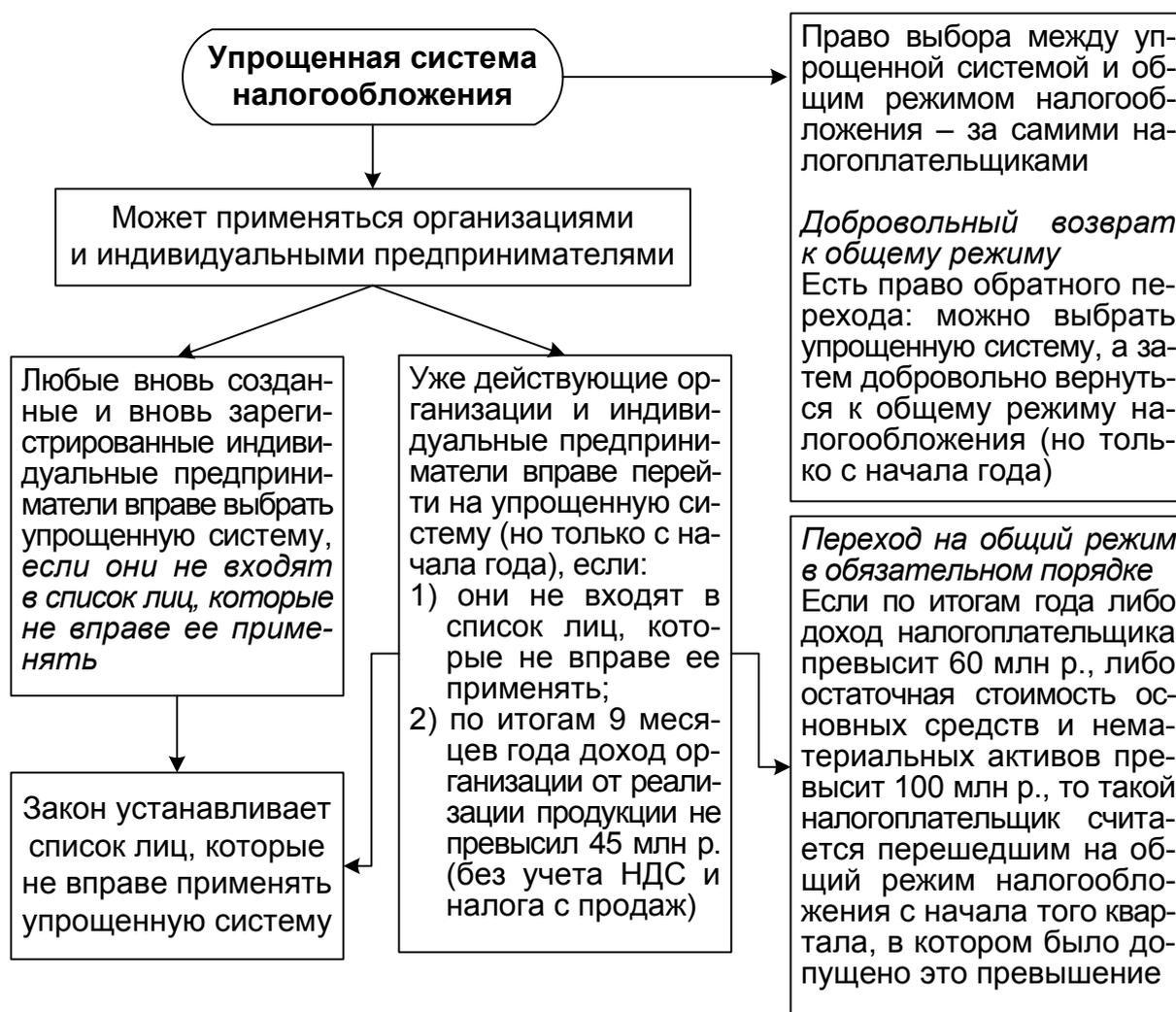


Рис. 14.4. Субъекты хозяйствования, наделенные правом перехода на упрощенную систему налогообложения

Согласно п. 3 ст. 346.12 НК РФ при применении упрощенной системы налогообложения вводится ряд ограничений (таблица).

## Ограничения при применении упрощенной системы налогообложения

| Показатели  | Критерии ограничений  |
|---|---|
| 1   | 2   |
| Объем выручки от реализации                           | <i>Организации</i> , доход от реализации которых, определяемый в соответствии со ст. 249 НК РФ, превысил 45 млн р. (без учета НДС) по итогам 9 месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, и 60 млн р. по итогам отчетного (налогового) периода   |
| Численность работников                                | <i>Организации и индивидуальные предприниматели</i> , средняя численность работников которых за налоговый (отчетный) период, определяемая в порядке, устанавливаемом Государственным комитетом РФ по статистике, превышает 100 чел.   |
| Стоимость имущества организации                       | <i>Организации</i> , остаточная стоимость основных средств которых, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, превышает 100 млн р.  |
| Структура организации, структура капитала организации | <i>Организации:</i><br>1) имеющие филиалы и (или) представительства;<br>2) если доля непосредственного участия других организаций составляет более 25 %. Данное ограничение не распространяется на организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 %, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25 %   |
| Режим налогообложения                                 | <i>Организации и индивидуальные предприниматели:</i><br>1) переведенные на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности в соответствии с гл. 26.3 НК РФ;<br>2) переведенные на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) в соответствии с гл. 26.1 НК РФ;<br>3) если не истек 1 год после того, как было утрачено право на применение упрощенной системы налогообложения |
| Виды деятельности                                     | <i>Организации:</i><br>1) банки;<br>2) страховые организации;<br>3) негосударственные пенсионные фонды;<br>4) инвестиционные фонды;<br>5) ломбарды  |

| 1 | 2   |
|---|---|
|   | <p><i>Организации и индивидуальные предприниматели:</i></p> <p>1) профессиональные участники рынка ценных бумаг;</p> <p>2) занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;</p> <p>3) занимающиеся игорным бизнесом;</p> <p>4) являющиеся участниками соглашений о разделе продукции</p> <p><i>Индивидуальные предприниматели:</i> нотариусы, занимающиеся частной практикой</p> |

Принципиальным отличием упрощенной системы является то, что гл. 26.2 НК РФ вообще не содержит термина «малое предпринимательство».

Если до 2003 г. упрощенную систему налогообложения могли применять только субъекты малого предпринимательства, удовлетворяющие определенным условиям, то с 2003 г. на такую систему могут переходить организации, не имеющие статуса малого предприятия, в частности некоммерческие организации. Кроме того, потенциальный круг налогоплательщиков расширяется за счет средних организаций: существенно увеличен критерий численности работающих (до 100 чел. вместо 15 чел.), а также иные критерии (объем выручки и др).

Налогоплательщики, использующие УСН, вправе ежегодно менять объект налогообложения, не дожидаясь истечения трехлетнего срока применения спецрежима (Федеральный закон «О внесении изменения в статью 346.14 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» от 24 ноября 2008 г. № 208-ФЗ). Налоговые органы необходимо уведомить о смене объекта налогообложения до 20 декабря предшествующего года.

***Единый налог на вмененный доход.*** В соответствии с Налоговым кодексом РФ (ч. 2, гл. 26.3), законом Свердловской области «О введении на территории Свердловской области системы налогов в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» от 27 ноября 2003 г. № 34–03 для предприятий в сфере игорного бизнеса, страховых организаций, нотариусов, ломбардов, игорных заведений и т. д. объектом налогообложения является вмененный доход.

*Вмененный доход* – это потенциально возможный доход, который рассчитывается с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на его получение.

Налоговая ставка – 15 % вмененного дохода, налоговый период – 1 квартал.

Расчет налога осуществляется следующим образом:

$$ЕН = ВД \cdot 15 / 100,$$

где ЕН – единый налог;

ВД – вмененный доход.

Единый налог уменьшается:

- на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченных за этот же период времени при выплате налогоплательщиками вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности, по которым уплачивается единый налог;

- на сумму выплаченных пособий по временной нетрудоспособности.

Вмененный доход рассчитывается как произведение базовой доходности по определенному виду деятельности и величины физического показателя  $N$ , характеризующего данный вид деятельности.

Базовая доходность – условная месячная доходность на единицу физического показателя (площадь, число работающих и др.).

Расчет вмененного дохода (за налоговый период, т. е. квартал) производится по формуле

$$ВД = БД \cdot (N_1 + N_2 + N_3) \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3,$$

где БД – базовая доходность;

$K_1$  – коэффициент, определяемый в зависимости от кадастровой стоимости земли ( $K_1 = 1$ );

$K_2$  – коэффициент, устанавливаемый субъектами РФ на календарный год ( $K_2 = 0,5$ );

$K_3$  – коэффициент-дефлятор, соответствующий индексу изменения потребительских цен ( $K_3 = 1,113$ );

$N_1, N_2, N_3$  – значения физических показателей (площадь, число работающих и др.) за 1-й, 2-й, 3-й месяцы налогового периода (квартала).

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Что вкладывается в понятия «налог», «налогообложение»?
2. Дайте определение налоговой системы Российской Федерации.
3. Перечислите субъектов налоговых отношений.
4. Охарактеризуйте элементы налогообложения.
5. Что понимается под налоговой базой и налоговой ставкой?
6. Охарактеризуйте общую систему налогообложения.
7. Что понимается под прямым и косвенным налогообложением?
8. Охарактеризуйте упрощенную систему налогообложения.
9. Как формируется единый налог на вмененный доход?

## Глава 15. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 15.1. Предмет, задачи и содержание экономического анализа хозяйственной деятельности

*Хозяйственная деятельность предприятия* – это процесс, связанный с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Процесс – это причинно обусловленное течение событий, изменение состояния объекта в соответствии с намеченной целью или результатом. Результаты экономических процессов планируются и прогнозируются в соответствующих показателях, учитываются по мере фактического формирования и затем анализируются. Но результаты как следствия процессов являются не предметом анализа хозяйственной деятельности (АХД), а его объектами. Предметом же экономического анализа являются *причины образования и изменения результатов хозяйственной деятельности*. Познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности предприятий позволяет раскрыть сущность экономических явлений и на этой основе дать правильную оценку достигнутых результатов, выявить резервы повышения эффективности производства, обосновать планы и управленческие решения.

*Задачами анализа хозяйственной деятельности* являются:

- контроль выполнения планов и управленческих решений, целесообразного использования ресурсов;
- поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и техники;
- оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов и выявление факторов, обусловивших величину достигнутых результатов;
- выявление нереализованных возможностей и разработка мероприятий по использованию резервов в процессе хозяйственной деятельности;
- научное обоснование текущих и перспективных планов.

*Комплексный анализ хозяйственной деятельности* – это средство получения цельного знания о хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Основными принципами комплексного анализа являются всесторонность, наличие единой цели, системность, согласованность и одновременность.

Объектами комплексного управленческого анализа хозяйственной деятельности могут быть подразделения предприятия, отдельные стороны и сегменты его деятельности, отдельные центры затрат и другие центры ответственности. Но основным объектом комплексного анализа является организация в целом. Все объекты комплексного экономического анализа группируются в совокупность подсистем (рисунок).



Содержание комплексного анализа хозяйственной деятельности

В процессе анализа организационно-технического уровня (*подсистема 1*) проводится анализ структуры предприятия, уровня специализации и концентрации производства, продолжительности производственного цикла, технической и энергетической вооруженности труда, степени механизации и автоматизации производства, прогрессивности

технологических процессов и т. д. Показатели этой подсистемы оказывают влияние на все остальные показатели хозяйствования: объем производства и реализации продукции, ее качество, степень использования производственных ресурсов, себестоимость, прибыль, рентабельность и т. д. Поэтому анализ хозяйственной деятельности надо начинать с изучения этой подсистемы.

Показатели *подсистемы 2* характеризуют обеспеченность предприятия основными средствами производства, оборудованием, материальными и трудовыми ресурсами. От того, насколько полно и своевременно обеспечивается производство всеми необходимыми средствами, зависят выход продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, финансовое положение предприятия.

*Подсистема 3* включает в себя показатели производства продукции: объем валовой и товарной продукции в стоимостном, натуральном и условно-натуральном измерении, структуру продукции, ее качество, ритмичность производства и др.

К показателям *подсистемы 4* относятся данные об объеме отгрузки и реализации продукции, остатках готовой продукции на складах. Они очень тесно связаны с показателями подсистем 3 и 9.

Основными показателями *подсистемы 5* являются фондоотдача, фондоемкость, среднегодовая стоимость основных средств производства, амортизация; среднечасовая выработка продукции на единицу оборудования, коэффициент использования наличного оборудования и т. д.

В *подсистеме 6* основными показателями являются материалоемкость, материалоемкость, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени. Они тесно связаны с показателями подсистем 7, 8, 9, 10. От экономного использования материалов зависит выход продукции, себестоимость, а значит, и сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия.

К *подсистеме 10* относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств, отношения с финансовыми органами, банками, работниками своего предприятия по поводу использования собственного и заемного капитала, а также факторы, которые определяют эти отношения. К данной подсистеме относятся также показатели, которые характеризуют использование прибыли, фондов

накопления и потребления, кредитов банков, платежеспособность предприятия, его финансовую устойчивость. Они зависят от показателей всех предыдущих подсистем и в свою очередь оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня предприятия, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

*Этапы комплексного АХД:*

1) уточнение объектов, цели и задач анализа, составление плана аналитической работы;

2) разработка системы синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;

3) сбор и подготовка к анализу необходимой информации (проверка ее точности, приведение в сопоставимый вид и т. д.);

4) сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана отчетного года, фактическими данными прошлых лет, достижениями ведущих предприятий и т. д.;

5) выполнение факторного анализа: выделение факторов и определение их влияния на результат;

6) выявление неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности производства;

7) оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных резервов, разработка мероприятий по их использованию.

Такая последовательность выполнения аналитических исследований является наиболее целесообразной с точки зрения теории и практики АХД.

## **15.2. Методы и способы анализа хозяйственной деятельности**

Под *методикой* понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы.

Один из элементов методики – совокупность аналитических показателей. Так как в АХД используется большое количество разнокачественных показателей, необходима их группировка и систематизация:

1) по содержанию показатели делятся на количественные и качественные. К *количественным показателям* относятся, например, объ-

ем изготавливаемой продукции, количество работников. *Качественные показатели* отражают существенные особенности и свойства изучаемых объектов. Изменение количественных показателей обязательно приводит к изменению качественных, и наоборот (например, рост объема производства продукции ведет к снижению себестоимости, повышение производительности труда обеспечивает увеличение объема производства продукции);

2) по способам расчета аналитические показатели делятся на абсолютные и относительные. *Абсолютные показатели* выражаются в денежных, натуральных измерителях или через трудоемкость. Они подразделяются на натуральные, условно-натуральные и стоимостные. *Относительные показатели* отражают соотношения каких-либо двух абсолютных показателей;

3) при изучении причинно-следственных связей показатели делятся на *результативные* (выступают в качестве объекта исследования и рассматриваются как результат воздействия одной или нескольких причин) и *факторные* (определяют поведение результативных показателей и выступают в качестве причин изменения их величины).

Еще одним элементом методики анализа являются аналитические таблицы и графики.

*Таблицы* – наиболее рациональная и удобная для восприятия форма представления аналитической информации об изучаемых явлениях при помощи цифр, расположенных в определенном порядке. Показатели в таблицах располагаются логично и последовательно, занимают меньше места, чем при текстовом изложении, и позволяют охватить аналитические данные в целом как единую систему.

Аналитическая таблица состоит из общего заголовка, системы горизонтальных строк и вертикальных граф (столбцов, колонок). Каждая таблица имеет подлежащее и сказуемое: подлежащее показывает, о чем идет речь, содержит перечень показателей, характеризующих явление; сказуемое указывает, какими признаками характеризуется подлежащее. Таблица должна иметь заголовки, точно и кратко выражающий ее содержание.

По аналитическому содержанию различают таблицы, отражающие характеристику изучаемого объекта по тем или иным признакам, порядок расчета показателей, динамику изучаемых показателей, структурные изменения в составе показателей, взаимосвязь показателей по

различным признакам, результаты расчета влияния факторов на уровень исследуемого показателя, методику подсчета резервов, сводные результаты анализа.

*Графики* представляют собой масштабное изображение показателей с помощью геометрических знаков (линий, прямоугольников, кругов) или условно-художественных фигур. В отличие от табличного материала график дает обобщающий рисунок положения или развития изучаемого явления, позволяет зрительно заметить те закономерности, которые содержит числовая информация. На графике более выразительно проявляются тенденции и связи изучаемых показателей.

В основном в АХД используются диаграммы. По форме они бывают столбиковыми, полосовыми, круговыми, квадратными, линейными, фигурными. По содержанию различают диаграммы сравнения, структурные, динамические, графики связи, контроля и т. д.

Графические способы могут использоваться при построении разнообразных схем для наглядного изображения внутреннего строения изучаемого объекта, последовательности технологических операций, взаимосвязей между результативными и факторными показателями и т. д.

В качестве важнейшего элемента методики АХД выступают технические приемы и способы анализа.

Основопологающим методическим приемом анализа является *сравнение*. Это научный метод познания, в процессе которого изучаемые явления, предметы сопоставляются с уже известными, изученными ранее с целью выявления общих черт либо различий между ними. С помощью сравнения определяется общее и специфическое в экономических явлениях, изучаются изменения исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития.

Различают следующие виды сравнительного анализа: горизонтальный, вертикальный, трендовый, одномерный и многомерный.

*Горизонтальный сравнительный анализ* используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового уровня (планового, прошлого периода, среднего уровня, достижений науки и передового опыта).

С помощью вертикального сравнительного анализа изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в целом (к примеру, удельного веса материальных затрат в общей сумме себестоимости), определения соотношения частей целого между собой (например, собственного и заемного капитала, основного

и оборотного капитала), а также влияние факторов на уровень результативных показателей путем сравнения их величины до и после изменения соответствующего фактора (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Показатели горизонтального и вертикального сравнительного анализа

| Показатели сравнения                        | Формула для вычисления                 |
|---|--|
| Показатели абсолютного отклонения, нат. ед. | $Y_1 - Y_0$                            |
| Показатели выполнения плана, %              | $(Y_1 / Y_{\text{п}}) \cdot 100$       |
| Показатели перевыполнения плана, %          | $(Y_1 / Y_{\text{п}}) \cdot 100 - 100$ |
| Показатели динамики, %                      | $(Y_1 / Y_0) \cdot 100$                |
| Показатели структуры, %                     | $(Q_i / Q) \cdot 100$                  |
| Показатели сопоставления (координации), %   | $(Q_A / Q_B) \cdot 100$                |

*Примечание.*  $Y_1, Y_0$  – фактические уровни отчетного и базисного периодов;  $Y_{\text{п}}$  – планируемый уровень показателя на отчетный период;  $Q_i, Q$  – показатели, характеризующие  $i$ -ю часть явления и все явление в целом;  $Q_A, Q_B$  – показатели, характеризующие объекты А и Б.

*Трендовый анализ* применяется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, т. е. при исследовании рядов динамики.

При *одномерном сравнительном анализе* проводится сопоставление по одному или нескольким показателям одного объекта либо нескольких объектов по одному показателю.

С помощью *многомерного сравнительного анализа* проводится сопоставление результатов деятельности нескольких предприятий (подразделений) по широкому спектру показателей.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся в отношениях взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности. Одни из них связаны между собой непосредственно, другие – косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность рабочих и уровень производительности их труда. Другие факторы воздействуют на этот показатель косвенно. Кроме того, каждое явление хозяйственной деятельности можно рассматривать как причину и как результат. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, себестоимости, а с другой – как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т. д.

Каждый результативный показатель зависит от множества разнообразных факторов. Чем более детально исследуется влияние факторов на его величину, тем точнее результаты анализа и оценка качества работы предприятия. Поэтому важное методологическое значение в анализе хозяйственной деятельности имеет изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения.

В практике анализа хозяйственной деятельности предприятия наиболее широко применяется детерминированный факторный анализ показателей эффективности, характеризующих производственно-хозяйственную и финансовую деятельность, рациональность использования ресурсов.

*Детерминированный факторный анализ* представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результирующим показателем носит функциональный характер, т. е. результирующий показатель может быть представлен в виде произведения, частного от деления или алгебраической суммы показателей, являющихся факторами детерминированной модели.

Этапы проведения детерминированного факторного анализа:

- построение экономически обоснованной факторной модели;
- выбор способа (приема) анализа;
- реализация счетных процедур;
- формулирование выводов.

К способам детерминированного факторного анализа относятся логарифмический, интегральный, индексный, способы цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц.

Наиболее часто применяется способ цепных подстановок, основанный на элиминировании. *Элиминировать* – значит устранить, исключить воздействие на величину результирующего показателя всех факторов, кроме одного. При этом исходят из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга, т. е. сначала изменяется один фактор, а все другие остаются без изменения, потом изменяются два фактора при неизменности остальных и т. д.

*Способ цепных подстановок* заключается в определении ряда промежуточных значений результирующего показателя путем последовательной замены базисных значений факторов-аргументов на ко-

нечные (отчетные). Разность промежуточных значений равна изменению результирующего показателя за счет заменяемого фактора.

Формализованный вид алгоритма:

$$Y_0 = F(X_{10}, X_{20}, \dots, X_{j0}, \dots, X_{N0}),$$

$$Y_1^* = F(X_{11}, X_{20}, \dots, X_{j0}, \dots, X_{N0}),$$

$$\Delta Y(X_1) = Y_1^* - Y_0,$$

$$Y_2^* = F(X_{11}, X_{21}, \dots, X_{j0}, \dots, X_{N0}),$$

$$\Delta Y(X_2) = Y_2^* - Y_1,$$

где «нулевые» значения (индекс 0) – базисные, «единичные» значения (индекс 1) – отчетные, или фактические;

$Y_i^*$  – промежуточные значения результата, при этом  $\Delta Y = \sum \Delta Y(X_i)$ .

Пример 1. Рассмотрим зависимость объема выпуска продукции от среднегодовой численности персонала и выработки продукции в расчете на одного среднестатистического работающего.

Указанная зависимость описывается двухфакторной моделью вида

$$A = Ч \cdot В.$$

Исходные данные для расчета приведены в табл. 15.2.

Таблица 15.2

Показатели (факторы-аргументы),  
определяющие объем выпуска продукции

| Показатель                                       | Базисный (0)<br>период | Отчетный (1)<br>период | Отклонение |
|--|------------------------|------------------------|------------|
| Объем выпуска продукции А,<br>тыс. р.            | 4800                   | 5920                   | +1120      |
| Среднесписочная численность<br>персонала Ч, чел. | 15                     | 16                     | +1         |
| Выработка на одного рабо-<br>тающего В, тыс. р.  | 320                    | 370                    | +50        |

Численная реализация алгоритма расчета осуществляется по следующей схеме:

1)  $A_0 = Ч_0 \cdot В_0 = 15 \cdot 320 = 4800$  тыс. р. (базисная величина результирующего показателя);

2)  $A^* = C_1 \cdot B_0 = 16 \cdot 320 = 5120$  тыс. р. (промежуточное значение результирующего показателя);

3)  $A_1 = C_1 \cdot B_1 = 16 \cdot 370 = 5920$  тыс. р. (отчетная величина результирующего показателя).

Изменение объема выпуска продукции из-за изменения численности работающих составит

$$\Delta A(C) = A^* - A_0 = 5120 - 4800 = 320 \text{ тыс. р.}$$

Изменение объема выпуска продукции из-за роста выработки составит

$$\Delta A(B) = A_1 - A^* = 5920 - 5120 = 800 \text{ тыс. р.}$$

Совокупное влияние факторов равно сумме влияний:

$$\Delta A = \Delta A(C) + \Delta A(B) = 320 + 800 = 1120 \text{ тыс. р.}$$

Когда каждый фактор является сложным (совокупным) показателем, для анализа влияния факторов на результирующий показатель целесообразно применять *индексный способ*. Индекс – это относительная величина, показывающая, во сколько раз уровень изучаемого показателя в данных условиях (например, в прошлом периоде) отличается от уровня того же показателя в других условиях (например, в планируемом периоде). Различие условий может проявляться во времени (тогда говорят об индексах динамики), в пространстве (территориальные индексы, индексы по структурным подразделениям предприятия, организации), в выборе в качестве базы сравнения какого-либо условного уровня, например нормативного или планового значения показателя. Соответственно вводят индекс нормативного задания, если нормативный уровень сравнивается с фактически достигнутым уровнем, или индекс планового задания, если плановый уровень, например, сравнивается с уровнем предыдущего периода.

Так, индекс изменения выпуска продукции можно выразить через произведение индексов численности и выработки:

$$I_A = I_C \cdot I_B.$$

$$I(A) = \frac{C_1 B_1}{C_0 B_0}; I(A)_C = \frac{C_1 B_0}{C_0 B_0}; I(A)_B = \frac{C_1 B_1}{C_1 B_0}; I(A) = \frac{C_1 B_0}{C_0 B_0} \cdot \frac{C_1 B_1}{C_1 B_0}.$$

Если известно, что изучаемое явление неоднородно, и сравнение уровней можно провести только после приведения их к общей мере, экономический анализ выполняют посредством общих или так называемых факторных (агрегированных) индексов. Применение агрегированных индексов в факторном анализе предполагает также последовательное элиминирование влияния отдельных факторов на совокупный показатель.

Преимущество индексного способа заключается в том, что он позволяет произвести «разложение» по факторам не только абсолютного изменения показателя, но и относительного, что особенно важно при изучении факторных динамических моделей.

Пример 2. Приведена факторная детерминированная модель зависимости фондоотдачи  $F_o$  от фондоотдачи действующих машин и оборудования  $F_{o.д}$ , удельного веса активной части в стоимости основных фондов  $D_a$ , удельного веса действующего оборудования в активной части  $D_d$ :

$$F_o = F_{o.д} \cdot D_a \cdot D_d.$$

При расширении формулы расчета фондоотдачи модель может быть преобразована к следующему виду:

$$F_{o.д} = A / S_d \cdot S_d / S_a \cdot S_a / S,$$

где  $S_a$  – средняя стоимость активной части основных фондов;  
 $S_d$  – средняя стоимость действующего оборудования;  
 $A$  – выпуск продукции за период.

Такое расширение факторной модели позволяет изучить влияние использования рабочего времени и средней стоимости единицы оборудования на фондоотдачу действующего оборудования.

Стоимость действующего оборудования определяется произведением количества оборудования  $n$  на среднюю стоимость единицы оборудования  $S_d$ , а выпуск продукции  $A$  – произведением среднечасовой выработки единицы оборудования  $B_ч$  на фактический (эффективный) фонд времени работы оборудования  $T_э$ .

Модель принимает вид

$$F_{o.д} = (B_ч / n \cdot S_d) \cdot T_э.$$

Полезное время работы оборудования зависит от номинального фонда времени  $T_n$  и коэффициента загрузки оборудования  $K_3$ . Номинальное время можно представить, в свою очередь, как произведение отработанного количества дней  $T_{дн}$ , коэффициента сменности  $K_{см}$  и средней продолжительности одной смены  $t_{см}$ .

Факторная модель фондоотдачи примет вид

$$F_{о.д} = K_{см} \cdot K_3 \cdot T_{дн} \cdot t_{см} \cdot B_ч \cdot 1/S_d,$$

$$F_o = D_d \cdot D_a \cdot K_{см} \cdot K_3 \cdot T_{дн} \cdot t_{см} \cdot B_ч \cdot 1 / S_d.$$

Данные для анализа фондоотдачи приведены в табл. 15.3.

Таблица 15.3

Исходные и результирующие показатели

| № п/п | Показатель   | Базисный период | Отчетный период | Отклонение, ± |
|-------|--|-----------------|-----------------|---------------|
| 1     | 2  | 3               | 4               | 5             |
| 1     | Объем продукции А, тыс. р.   | 10100           | 11344           | 1244          |
| 2     | Среднегодовая стоимость основных производственных фондов S, тыс. р.  | 8405            | 8947            | 542           |
| 3     | Среднегодовая стоимость активной части производственных фондов $S_a$ , тыс. р.                                     | 3970            | 4050            | 80            |
| 4     | Среднегодовая стоимость действующего оборудования $S_d$ , тыс. р.  | 2947,7          | 3147,0          | 199,3         |
| 5     | Удельный вес активной части основных фондов ( $S_a / S = D_a$ ), %   | 45,7            | 53,4            | 7,7           |
| 6     | Удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части производственных фондов ( $S_d / S_a = D_d$ ), % | 60,4            | 63,7            | 3,3           |
| 7     | Количество единиц действующего оборудования $Q_d$ , ед.  | 29              | 31              | 2             |
| 8     | Средняя стоимость единицы действующего оборудования $S_d$ , тыс. р.  | 92,40           | 100,35          | 7,95          |
| 9     | Количество рабочих дней $T_{дн}$   | 298             | 298             | —             |
| 10    | Количество отработанных станко-смен $T_{см}$   | 17458           | 19854           | 2396          |
| 11    | Коэффициент сменности $K_{см}$<br>(стр. 10 : (стр. 9 · стр. 7))  | 2,02            | 2,15            | 0,13          |

| 1  | 2   | 3       | 4       | 5      |
|----|---|---------|---------|--------|
| 12 | Продолжительность одной смены<br>$t_{см}$ , ч   | 8       | 8       | –      |
| 13 | Коэффициент загрузки оборудования в течение смены $K_3$   | 0,604   | 0,618   | 0,014  |
| 14 | Эффективный фонд времени работы оборудования $T_э$ , ч<br>(стр. 9 · стр. 11 · стр. 12 · стр. 13)          | 2908,86 | 3166,39 | 257,53 |
| 15 | Среднечасовой объем выпуска продукции на единицу оборудования $B_ч$ , тыс. р. (стр. 1 : стр. 7 : стр. 14) | 0,12    | 0,12    | 0,00   |
| 16 | Фондоотдача действующего оборудования   | 4,23    | 4,089   | –0,141 |
| 17 | Фондоотдача основных фондов   | 1,154   | 1,221   | 0,067  |

Проведем факторный анализ фондоотдачи основных средств способом цепных подстановок.

$$\Delta F_o(D_a) = \Delta D_a \cdot D_d^0 \cdot F_{o,d}$$

$$\Delta F_o(D_a) = 0,077 \cdot 0,604 \cdot 4,230 = 0,1967 \text{ р./р.}$$

$$\Delta F_o(D_d) = \Delta D_d \cdot D_a^1 \cdot F_{o,d}$$

$$\Delta F_o(D_d) = 0,033 \cdot 0,534 \cdot 4,230 = 0,0745 \text{ р./р.}$$

$$\Delta F_o(F_{o,d}) = \Delta F_{o,d} \cdot D_d^1 \cdot D_a^1$$

$$\Delta F_o(F_{o,d}) = -0,141 \cdot 0,534 \cdot 0,637 = -0,0480.$$

Совокупное влияние факторов составит:  $0,197 + 0,075 + (-0,048) = 0,224$ .

Результаты расчетов сведем в графу 4 табл. 15.4.

Проведем факторный анализ фондоотдачи действующего оборудования.

Изменение фондоотдачи под влиянием изменения сменности работы составит

$$\Delta F_{o,d} = \Delta K_{см} \cdot K_3^0 \cdot T_{дн}^0 \cdot t_{см}^0 \cdot B_ч^0 \cdot 1/S_d^0,$$

где  $B_ч$  – среднечасовая выработка единицы оборудования,  $B_ч = N_ч / Q_d$ .

$$\Delta F_{o,d}(K_3) = \Delta K_3 \cdot K_{см}^1 \cdot T_{дн}^0 \cdot t_{см}^0 \cdot B_ч^0 \cdot 1/S_d^0.$$

$$\Delta F_{o,d}(B_ч) = \Delta B_ч \cdot K_3^1 \cdot K_{см}^1 \cdot T_{дн}^0 \cdot t_{см}^0 \cdot 1/S_d^0.$$

$$\Delta F_{o,d}(S_d) = \Delta 1/S_d \cdot K_z^1 \cdot K_{cm}^1 \cdot T_{дн}^0 \cdot t_{cm}^0 \cdot B^1_{ч}.$$

$$\Delta F_{o,d}(S_d) = 0,2408 + 0,0929 + (-0,1426) + (-0,325) = -0,134 \text{ р./р.}$$

Результаты расчетов сведем в графу 2 табл. 15.4.

Таблица 15.4

Результаты факторного анализа фондоотдачи

| Фактор                                      | Оценка влияния на фондоотдачу действующего оборудования | Удельный вес влияния, % | Оценка влияния на фондоотдачу основных фондов |
|---|---|-------------------------|---|
| Удельный вес активной части основных фондов | –   | –                       | 0,197   |
| Удельный вес действующего оборудования      | –   | –                       | 0,075   |
| Фондоотдача действующего оборудования       | –   | –                       | –0,048  |
| <i>Итого</i>                                | –   | –                       | 0,224   |
| Сменность работы оборудования               | 0,241   | –179,9                  | $0,086 = -0,048 \cdot (-1,799)$               |
| Загрузка оборудования                       | 0,093   | –69,4                   | $0,033 = -0,048 \cdot (-0,694)$               |
| Производительность единицы оборудования     | –0,143  | 106,7                   | $-0,051 = -0,048 \cdot 1,067$                 |
| Средняя цена единицы оборудования           | –0,325  | 242,5                   | $-0,116 = -0,048 \cdot 2,425$                 |
| <i>Итого</i>                                | –0,134  | 100,0                   | –0,048  |

Проведение факторного анализа фондоотдачи иллюстрирует возможности способа цепных подстановок как одного из наиболее популярных способов анализа хозяйственной деятельности организации.

**Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Охарактеризуйте предмет экономического анализа.
2. Каковы отличительные особенности управленческого и финансового анализа?
3. Каковы отличительные особенности метода экономического анализа?

4. Объясните способы построения факторных моделей.
5. Опишите алгоритм применения одного из способов детерминированного факторного анализа – способа цепных подстановок.
6. Охарактеризуйте прием элиминирования в факторном анализе.
7. Какими показателями характеризуется финансовая устойчивость предприятия?
8. Какие показатели анализируются для оценки платежеспособности предприятия?

## Раздел 5

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

---

## Глава 16. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 16.1. Понятие, виды и направления инвестиционных вложений

*Инвестиции* (от лат. *invest* – вкладывать) определяются как денежные средства, банковские вклады, ценные бумаги, технологии, машины и оборудование, лицензии, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальная собственность, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли, достижения (для некоммерческих организаций) социального эффекта. В данном определении инвестирование трактуется широко как любое вложение любых (денежных или материальных) средств с целью последующего получения дохода (выгоды).

В процессе хозяйственной деятельности ее участники осуществляют вложения (инвестиции, капиталовложения) для создания производственной базы и обеспечения непрерывности процессов достижения намеченных целей.

Таким образом, инвестиции – это ресурс, затрачивая который можно получить намеченный результат.

Различают инвестиции прямые, портфельные, рискованные, венчурные, аннуитетные.

*Прямые, или реальные, инвестиции* – это прежде всего вложения средств в материальную сферу бизнеса, в создание основных и оборотных производственных фондов. Инвестиции в средства труда (здания, сооружения, технологическое оборудование и другие средства производства длительного пользования), а также в предметы труда для создания первоначальных запасов материально-технических ресурсов, вложения в нематериальные активы относятся к капиталоб-

разующим инвестициям. Капитальные вложения – составная часть капиталобразующих инвестиций.

Важнейшими *направлениями капитальных вложений* являются:

- новое строительство, т. е. создание новых предприятий на вновь осваиваемых производственных площадях;

- расширение действующих предприятий за счет сооружения их вторых и последующих очередей, введение в эксплуатацию дополнительных производств, в том числе путем расширения действующих основных цехов и производств в целях повышения производственной мощности;

- реконструкция – частичное или полное переустройство отдельных производств (без строительства новых или расширения действующих цехов) для обеспечения сопряженности производственных мощностей. К реконструкции также относится расширение существующих и сооружение новых объектов вспомогательного назначения, осуществляемое в тех же целях;

- техническое перевооружение действующего производства, т. е. повышение уровня технической оснащенности отдельных участков производства, рабочих мест;

- поддержание мощности действующего предприятия – проведение мероприятий, связанных с постоянным возобновлением выбывающих в процессе производственной деятельности основных фондов.

Необходимость вложения инвестиций по тем или иным направлениям определяется инвестиционной политикой предприятия, обусловленной стратегическими и тактическими приоритетами в развитии, которые определяют прежде всего факторы состояния макро- и микроэкономической среды.

*Портфельные инвестиции* представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. «Портфель» – это совокупность собранных воедино инвестиционных ценностей – ценных бумаг одного типа (акций) или различных инвестиционных ценностей (акций, облигаций, депозитных сертификатов, залоговых свидетельств и др.).

*Венчурный капитал* представляет собой инвестиции, вкладываемые в новые сферы деятельности, связанные с большим риском.

*Аннуитет* – личные инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени (например, после выхода на пенсию). К инвестициям по указанному направлению вложений можно отнести помещение средств в страховые и пенсионные фонды.

## 16.2. Бизнес-планирование в инвестиционном проектировании

Предметом инвестиционной деятельности в сфере производства является создание новых организаций, предприятий; расширение производства в рамках действующего предприятия, реконструкция технической базы производства, техническое перевооружение и модернизация технологического оборудования. *Цель бизнес-планирования* – обоснование концепции предпринимательского (коммерческого) предложения, технической возможности и экономической целесообразности проектируемого вида предпринимательской деятельности. При этом учитываются условия получения наибольшего экономического эффекта на основе прогнозирования конъюнктуры рынка, разработки стратегии маркетинга, формирования финансовой, организационной политики при реализации проектного предложения, обоснования инвестиционной программы.

В бизнес-плане решаются следующие конкретные задачи:

- формируется инвестиционная программа проектного предложения нового бизнеса с анализом возможных вариантов;
- определяются формы и условия реализации проектного предложения;
- прогнозируются условия производства продукции (услуг) предприятиями, формируемыми на данной территории, получения ими прибыли, а также финансовых поступлений в бюджет (налоги, сборы, выплаты и др.);
- определяются показатели экономической (коммерческой и бюджетной) эффективности проектного предложения, а также его социальной и экологической результативности;
- разрабатывается стратегия маркетинга;
- формируется финансовый и организационный план реализации инвестиционного проекта;
- уточняются типы коммерческих рисков и условия страхования.

На *предпроектной стадии*:

- 1) проводятся первичные маркетинговые исследования среды бизнеса;
- 2) изучается функциональная направленность проектируемой хозяйственной деятельности с точки зрения требований к территориальному местоположению производства;
- 3) оценивается состояние собственных или арендуемых основных средств по месту расположения создаваемого предприятия, уточняется наличие и оценивается состояние транспортных сетей, инженерно-

коммуникационной инфраструктуры и разрабатываются предложения по направлениям и объемам ремонтно-строительных работ (с расчетом необходимых инвестиций).

С учетом предпроектных исследований среды бизнеса формируется концепция предпринимательского замысла.

Бизнес-план, как правило, разрабатывается в три этапа.

На *первом этапе* осуществляется сбор и анализ исходной информации, формируется стратегия маркетинга, а также прорабатываются альтернативные варианты технологического способа осуществления проектных решений.

На *втором этапе* формируется инвестиционная программа, в составе которой производятся расчеты единовременных затрат с распределением их по направлениям инвестиционных вложений, источникам финансирования, пусковым очередям строительства и монтажа.

На *третьем этапе* на основании исходной информации моделируется производственно-хозяйственная деятельность на расчетный период, определяемый жизненным циклом проекта. Выполняются расчеты экономической эффективности инвестиционного проекта.

Бизнес-план включает в себя следующие разделы:

- *Резюме.* В резюме внимание должно быть нацелено на главные результаты и выводы бизнес-плана в целом и каждого его раздела, включая возможный риск и пути его преодоления.

- *Оценка рыночной конъюнктуры.* Содержится общая характеристика современного состояния и тенденций макроэкономических процессов в сфере данного бизнеса; прогноз динамики спроса на аналогичные товары (услуги), анализ уровня цен, возможностей удовлетворения спроса; прогноз коммерческой деятельности фирм, привлекаемых к организации и развитию данного бизнеса.

Взвешенная оценка методом PEST-анализа позволяет выразить количественно зависимость проекта от факторов макросреды (таблица).

Пример зависимости проекта от факторов внешней среды методом PEST-анализа

| Факторы                 | Вес (0–1) | Балл (1–5) | Взвешенная оценка |
|-------------------------|-----------|------------|-------------------|
| Политико-правовые       | 0,3       | 3          | 0,9               |
| Социально-экономические | 0,5       | 4          | 2,0               |
| Научно-технические      | 0,1       | 1          | 0,1               |
| Природно-географические | 0,1       | 2          | 0,2               |
| <i>Итого</i>            | 1         | –          | 3,2               |

В условном примере уровень зависимости составляет 3,2. Зоной риска данного проекта являются социально-экономические и политико-правовые факторы.

- *Стратегия маркетинга.* Раздел включает описание целей, маркетинговой ситуации, программы осуществления стратегии (состав, содержание и последовательность мероприятий по ее реализации), влияния на принимаемые решения положительных и отрицательных факторов (инфляционных процессов, возможных рисков и т. п.), формирования ценовой политики, путей адаптации, мероприятий и средств их реализации применительно к изменяющейся маркетинговой ситуации.

Микросреду функционирования предприятия составляют наиболее контролируемые факторы повседневной реальности. Аналитической основой определения сильных и слабых сторон проекта, использования возможностей и выявления угроз микросреды служит метод так называемого SWOT-анализа (рисунок).

| SWOT-АНАЛИЗ  |  |
|--|--|
| <i>Сильные стороны</i>   | <i>Слабые стороны</i>  |
| Отсутствие фирм-конкурентов<br>Неблагоприятная криминогенная обстановка, заинтересованность в охране транспортных средств<br>Повышенный спрос населения на паркинг | Зависимость от органов местной власти в вопросах выбора земельного участка под размещение создаваемого предприятия<br>Недостаточная известность паркинга в начальный период деятельности |
| <i>Возможности</i>   | <i>Угрозы</i>  |
| Увеличение количества заключаемых договоров<br>Улучшение сервиса и расширение сектора предоставляемых услуг<br>Увеличение количества автовладельцев                | Изменение законодательной базы в отношении малого бизнеса<br>Снижение платежеспособности местного населения<br>Появление новых конкурентов   |

Пример анализа факторов микросреды  
в сфере бизнеса автопарковочных услуг

- *Организационно-производственный блок разделов.* Содержится описание инвестиционной программы с подразделением на блоки и этапы организации и развития бизнеса.

- *Финансовый блок разделов.* Предусматривается расчет инвестиционных и текущих затрат, доходов от производственно-хозяйственной деятельности за весь жизненный цикл осуществления проекта.

- *Определение затрат.* Приводится расчет единовременных и текущих затрат по реализации проектного предложения с учетом дискон-

тирования и прогнозируемых индексов инфляции. Показатели затрат подразделяются по источникам финансирования, при необходимости – с выделением бюджетных и внебюджетных средств.

- *Определение доходов.* С учетом направлений, запланированных объемов хозяйственной деятельности, расчетов себестоимости продукции, принятых в проекте условий ценообразования, систем налогообложения определяются финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности проектируемого предприятия.

- *Формирование потока чистых средств.* Приводится расчет потока чистых средств, образованных в результате инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, осуществляемой в процессе развития бизнеса, реализации товаров (услуг), с распределением по годам расчетного периода нарастающим итогом, начиная с первого года инвестирования. Поток чистых средств формируется на основе балансов единовременных и текущих расходов (активов и пассивов), поступлений в бюджет, выплат по кредитным обязательствам, страховых выплат и т. п.

- *Оценка экономической (бюджетной, коммерческой) и социальной эффективности инвестиций.* Приводится расчет показателей эффективности: чистого дисконтированного дохода, срока окупаемости проекта, индекса доходности, внутренней нормы доходности, точки безубыточности проекта и др.

- *Страхование коммерческого риска и юридическая защита.* Определяются типы рисков, условия их возникновения, возможный ущерб. Рассматриваются возможности предотвращения (снижения) рисков, формы и условия страхования, величина страховых выплат.

Информационное обеспечение бизнес-плана включает в себя сбор, систематизацию и анализ исходных данных, служащих основой для выработки основных положений бизнес-плана. Состав и содержание исходной информации, источники ее получения определяются заданием на разработку бизнес-плана. Полученная информация позволяет уточнить концепцию проектного предложения, подготовить альтернативные варианты.

### **16.3. Методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов**

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестиционным проектам осложняется различными факторами (вид инвестиций; стоимость

инвестиционного проекта; множественность доступных проектов; ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риск, связанный с принятием того или иного решения).

Экономическая обоснованность любого управленческого решения, особенно когда оно принимается относительно инвестиционных вложений в развитие (строительство, реконструкцию, техническое перевооружение) того или иного производства, является одним из важнейших принципов планирования. Окончательный выбор варианта решения должен осуществляться инвестором только после проведения системного анализа и экономического обоснования эффективности проекта в сравнении с альтернативными вариантами вложения инвестиций.

Современные методики определения экономической эффективности основываются на динамических методах оценки, базирующихся на следующих принципах экономического обоснования решений: учет затрат и результатов за жизненный цикл инвестиционного проекта, учет факторов времени, риска и инфляции.

Специфическая особенность этих методов состоит в дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков. Применение дисконтирования позволяет отразить основополагающий принцип «деньги в будущем дешевле денег сегодняшних» и учесть тем самым возможность альтернативных вложений по ставке дисконта. Динамические методы оценки эффективности основываются на прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков (расходов и доходов, связанных с реализацией проекта) на плановый период и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков, дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами.

Объективность оценок связана с точностью определения объемов первоначальных капиталовложений, текущих расходов и поступлений за весь период реализации проекта. Вся условность подобных данных очевидна даже при стабильной экономике с предсказуемым уровнем и структурой цен и высокой степенью изученности рынков. В российской же экономике объем допущений, которые приходится делать при расчетах денежных потоков, неизмеримо выше.

Для проведения расчетов с использованием динамических методов принимается предпосылка стабильности валюты, в которой оцениваются денежные потоки. На практике эта предпосылка реализуется при помощи применения сопоставимых цен.

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций в практике экономической жизни раз-

витых стран доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инвестиционных проектов. В индустриальных странах 50 лет назад отношение к этим методам оценки эффективности было примерно таким же, как в наше время в России: в 1964 г. в США только 16 % обследованных предприятий применяли при инвестиционном анализе динамические методы расчетов. К середине 1980-х гг. эта доля поднялась до 86 %.

Из всего многообразия динамических методов расчета эффективности инвестиций наиболее известны и часто применяются на практике метод оценки внутренней нормы рентабельности проекта и метод оценки чистого приведенного дохода от реализации проекта. Кроме того, существует ряд специальных методов.

*Определение чистого дисконтированного дохода (ЧДД)* основано на сопоставлении величины исходных инвестиций  $Z$  с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента  $E$ , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Дисконтированные показатели, т. е. показатели, приведенные к одному моменту времени, учитывают разницу в ценности денег в период осуществления инвестиционного проекта.

Коэффициент дисконтирования характеризует темп снижения ценности денежных ресурсов с течением времени.

Чистый дисконтированный доход характеризует суммарный доход за весь расчетный период, приведенный к начальному моменту времени, и определяется по формуле

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где  $P_t$  – результаты, достигаемые на  $t$ -м шаге (месяц, квартал, год) расчета;  
 $Z_t$  – затраты, осуществляемые на том же шаге;  
 $(P_t - Z_t)$  – баланс денежных средств на конец периода;  
 $T$  – горизонт расчета (количество месяцев, кварталов, лет за весь расчетный период от  $t = 1$  до  $T$ ).

Очевидно, что если:

- ЧДД  $> 0$ , то проект следует принять;
- ЧДД  $< 0$ , то проект следует отвергнуть;
- ЧДД  $= 0$ , то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Принцип дисконтирования, применяемый при расчете чистого приведенного дохода, с экономической точки зрения подразумевает возможность неограниченного привлечения и вложения финансовых средств по ставке дисконта. Применение показателя ЧДД для сравнения эффективности нескольких проектов предполагает использование единой для всех проектов ставки дисконта и единого временного интервала (определяемого обычно как наибольший срок реализации из имеющихся).

При расчете ЧДД, как правило, используется постоянная ставка дисконтирования, однако в зависимости от обстоятельств (например, если ожидается изменение уровня процентных ставок) она может дифференцироваться по годам.

*Метод определения индекса доходности инвестиций*  $I_d$  является, по сути, производным от метода определения чистого дисконтированного дохода. Индекс доходности рассчитывается по формуле

$$I_d = \frac{1}{K} \sum_{t=1}^T (P_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+E)^t},$$

где  $K$  – величина инвестиций.

Очевидно, что если:

- $I_d > 1$ , то проект следует принять;
- $I_d < 1$ , то проект следует отвергнуть;
- $I_d = 1$ , то проект ни прибыльный, ни убыточный.

В отличие от показателя чистого дисконтированного дохода индекс доходности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения ЧДД, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением ЧДД.

Другим стандартным методом оценки эффективности инвестиционных проектов является *метод определения внутренней нормы доходности* (ВНД), т. е. такой ставки дисконта, при которой значение чистого приведенного дохода равно нулю.  $ВНД = E$ , при которой  $ЧДД = f(E) = 0$ .

ВНД показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение ВНД показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

Для определения эффективности инвестиционного проекта по отношению к альтернативным проектам расчетное значение показателя ВНД сравнивается с базовой ставкой процента, характеризующей эффективность альтернативного использования финансовых средств.  $VND > R$ , где  $R$  – некоторая базовая ставка процента.

*Метод оценки целесообразности инвестирования проекта по срокам окупаемости инвестиционных вложений* – один из самых простых и широко распространенных в мировой практике. Срок окупаемости  $T_0$  рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Охарактеризуйте понятие инвестиционных вложений.
2. Какие направления капиталобразующих инвестиций вы знаете?
3. Что понимается под инновационным развитием и инвестиционным проектированием?
4. Сформулируйте цели и задачи бизнес-планирования.
5. Охарактеризуйте взаимосвязь инвестиционного проектирования и бизнес-планирования.
6. Приведите типовую структуру бизнес-плана и охарактеризуйте основное содержание работы по его разделам.
7. Укажите место бизнес-планирования в управлении проектами.
8. Проиллюстрируйте на графике жизненный цикл инвестиционного проекта.
9. Укажите назначение маркетинговых исследований на прединвестиционной стадии.
10. Перечислите основные принципы бизнес-планирования.
11. Охарактеризуйте информационные технологии моделирования проектируемой производственно-хозяйственной и финансовой деятельности в бизнес-планировании.
12. Дайте определение показателя чистого дисконтированного дохода.
13. Дайте определения показателей дисконтированного срока окупаемости, внутренней нормы доходности.

## Глава 17. РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

### 17.1. Сущность инвестиционного риска

При анализе эффективности инвестиционных проектов оценка будущих потоков денежных средств (расходов и доходов) носит прогнозный характер. Данный факт объясняется тем, что неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как экономических (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т. п.), так и неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т. д.), которые не всегда поддаются точной оценке. Под неопределенностью понимается неполнота, неточность информации, касающейся реализации какого-либо инвестиционного проекта, в том числе связанных с ним затрат и возможных результатов. Неопределенность прогнозируемых результатов приводит к возникновению различных рисков.

С. Н. Воробьев и К. В. Балдин выделяют три основные черты риска: противоречивость, альтернативность, неопределенность<sup>1</sup>. Противоречивость риска проявляется в том, что, с одной стороны, он обеспечивает осуществление инициатив, новаторских идей, экспериментов и тем самым ускоряет общественный и технический прогресс, а с другой – ведет к авантюризму, волюнтаризму, торможению социального прогресса в тех случаях, когда альтернатива в условиях риска выбирается без должного учета объективных закономерностей развития явления. Альтернативность обусловлена необходимостью выбора решения из нескольких возможных вариантов, зависящих от конкретного риска. В простых ситуациях выбор осуществляется на основании прошлого опыта и интуиции, в сложных ситуациях используются разнообразные методики.

Существование риска непосредственно связано с неопределенностью, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. Риск является одним из способов «снятия» неопределенности, представляющей собой незнание достоверного, отсутствие однозначности. Для «снятия» неопределенности важно своевременно выявлять источники риска.

---

<sup>1</sup> Воробьев С. Н., Балдин К. В. Управление рисками в предпринимательстве. 2-е изд. М., 2006. С. 3.

Существует большое количество определений понятия «риск». Приведем лишь некоторые из них:

1. Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.

2. Риск – вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступления планируемых доходов, прибыли.

3. Риск – неопределенность финансовых результатов в будущем.

4. Риск – стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям.

5. Риск – шанс неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений.

6. Риск – вероятность потери ценностей (финансовых, материальных, товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности будут меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами.

В ряде случаев под рискованностью инвестиционного проекта понимается возможность отклонения направления будущих денежных потоков от ожидаемого. Чем больше отклонение, тем более рискованным считается проект<sup>1</sup>.

С другой стороны, ряд авторов рассматривают риск как возможность получения более высоких доходов в условиях неопределенности, т. е. риск представляет собой не только потери и убытки, но и открытие новых сегментов рынка, использование новых материалов, новых решений, направленных на повышение доходности и рентабельности бизнеса<sup>2</sup>.

Можно отметить общую закономерность: чем больше доход, тем меньше вероятность его получить в отличие от практически безрискового получения некоего минимального гарантированного дохода. Исходя из этого цель деятельности организации сводится к получению максимальной прибыли (дохода) при минимально возможном риске. Оптимальной комбинацией доходности и риска является та, при

---

<sup>1</sup> Теплова Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика: учеб. пособие. М., 1998.

<sup>2</sup> Брэнсон Р. Ч. Риск и возможности, которые он открывает // Независимая газ. 2010. 12 мая.

которой достигается минимум для соотношения «риск – доходность», что эквивалентно максимуму для соотношения «доходность – риск»<sup>1</sup>.

Следовательно, при принятии инвестиционных решений важно видеть не только возможности, предоставляемые данным проектом, но и последствия, связанные с его реализацией. Таким образом, оценка инвестиционных проектов должна осуществляться с учетом их рискованности.

## 17.2. Методические подходы к оценке инвестиционных рисков

Большинство авторов выделяют два основных подхода к оценке рисков: качественный и количественный. При качественном подходе главная задача анализа состоит в идентификации и оценке возможных рисков рассматриваемого инвестиционного проекта, а также в определении и описании источников и факторов рисков. Качественный анализ рисков является основой для проведения дальнейших исследований с помощью количественных методов, широко использующих математический аппарат теории вероятностей, математической статистики, теории исследования операций. При количественном подходе основная задача анализа заключается в численном измерении влияния факторов риска на критерии эффективности инвестиционного проекта.

Среди методов, используемых при *качественном подходе* к анализу рисков, наиболее широко применяются следующие:

- метод «дерево событий»;
- метод индексов значимости;
- метод оценки рисковых событий;
- метод аналогий;
- метод «события – последствия».

Основной особенностью данных методов является использование при их применении оценок экспертов. При этом ранжирование отдельных рисков осуществляется по степени приоритетности, а определение весовых коэффициентов – в соответствии со значимостью данных рисков. Так, максимальное значение весового коэффициента присваивается рискам, представляющим наибольшую опасность в сложившейся ситуации, минимальное – наименее опасным. Риски с одинаковой степенью опасности получают одинаковые весовые коэффициенты.

---

<sup>1</sup> Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М., 1996. С. 39.

Главная проблема, возникающая при использовании экспертных оценок, заключается в возможности необъективности и неточности получаемых результатов. Это связано с такими факторами, как некачественный подбор экспертов, групповое обсуждение, доминирование мнения какого-либо эксперта (авторитетного лидера) и т. д.

*Метод аналогий.* Суть данного метода заключается в анализе всех имеющихся данных по аналогичным рискованным проектам, изучении последствий воздействия на них неблагоприятных факторов с целью определения потенциального риска при реализации нового проекта. Источниками информации могут служить официально публикуемые рейтинги надежности проектных, подрядных, инвестиционных и прочих компаний, анализ тенденций изменения спроса на конкретную продукцию, цен на сырье, топливо, землю и т. д.

Основная сложность при использовании данного метода состоит в правильном подборе аналога, так как отсутствуют формальные критерии, позволяющие установить степень аналогичности ситуаций. Причина состоит в том, что большинство схожих ситуаций качественно различны, возникающие опасности и риски наслаиваются друг на друга, а их эффект проявляется как результат сложного взаимодействия. Более того, отсутствуют методические разработки, подробно описывающие логику и детали подобной процедуры оценки риска.

Широкое распространение при оценке риска инвестиционных проектов (особенно производственных инвестиций) получили *количественные методы*:

- анализ чувствительности с проверкой устойчивости проекта;
- метод сценариев (метод формализованного описания неопределенности);
- имитационное моделирование (метод статистических испытаний, метод Монте-Карло);
- метод кумулятивного построения.

Наиболее широкое применение получили анализ чувствительности и метод Монте-Карло, так как их алгоритм использован при разработке инвестиционных проектов в программах «Alt Invest» и «Project Expert».

Для формулирования выводов при оценке рискованности инвестиционных проектов используют следующие статистические показатели: дисперсия, среднее квадратичное отклонение, коэффициент вариации.

Коэффициент вариации представляет собой отношение среднего квадратичного отклонения к среднему арифметическому и показывает степень отклонения полученных значений:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{X}} \cdot 100\% ,$$

где  $V$  – коэффициент вариации;  
 $\sigma$  – среднее квадратичное отклонение;  
 $\bar{X}$  – среднее арифметическое.

Коэффициент вариации может изменяться в диапазоне от 0 до 100 %. Чем он больше, тем выше рискованность проекта. Принята следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации: до 10 % – слабая рискованность, 10–25 % – умеренная рискованность, свыше 25 % – высокая рискованность.

При одинаковых значениях уровня ожидаемого дисконтированного дохода более надежными являются вложения, которые характеризуются меньшим значением коэффициента вариации, что свидетельствует о лучшем соотношении дохода и риска.

*Метод сценариев.* Этот метод предполагает описание опытными экспертами различных условий реализации проекта в форме сценариев, отвечающих условиям затрат, результатов и показателей эффективности. Основным преимуществом данного метода является то, что отклонения параметров рассчитываются с учетом их взаимозависимости (корреляции), что позволяет перейти от детализированного описания стратегических и оперативных рисков, характерных для каждого направления реализации инвестиционного проекта, к проработке вероятного пессимистического (worst-case) и оптимистического (best-case) вариантов его развития.

По каждому сценарию исследуется, как будет действовать в соответствующих условиях организационно-экономический механизм реализации инвестиционного проекта, каковы при этом будут доходы, потери и показатели эффективности у различных его участников.

Процедура формализованного описания неопределенности может завершаться расчетом величины ожидаемой эффективности про-

екта, равной сумме произведений эффекта каждого сценария на вероятность его реализации. При анализе денежных потоков с учетом  $n$  сценариев расчет будет осуществляться следующим образом:

$$CF = \sum_1^n CF_n \cdot p_n,$$

где  $n$  – вариант исследуемого сценария;

$CF$  – денежный поток;

$p$  – вероятность реализации соответствующего сценария (сумма вероятностей реализации всех сценариев равна 1).

Многовариантность расчетов базируется на широком использовании модельного подхода и средств вычислительной техники. При этом в каждой фазе цикла могут применяться свои математические методы и модели.

Сценарный метод анализа инвестиционных рисков обладает следующими особенностями, которые можно рассматривать в качестве его преимуществ:

- учет взаимосвязи между переменными и влияния этой зависимости на значение интегрального показателя;
- построение различных вариантов осуществления проекта;
- содержательность процесса разработки сценариев и построения моделей, позволяющего проектному аналитику получить более четкое представление о проекте и возможностях его осуществления, выявить как узкие места проекта, так и его позитивные стороны.

Основным недостатком сценарного анализа является рассмотрение только нескольких возможных вариантов реализации проекта (дискретное множество значений  $CF$ ), хотя в действительности их число не ограничено. Кроме того, при невозможности использования объективного метода определения вероятности того или иного сценария приходится делать предположения, основываясь на личном опыте или суждении, при этом возникает проблема достоверности вероятностных оценок.

В тех случаях, когда ничего не известно о вероятности реализации отдельных сценариев (интервальная неопределенность), исполь-

зуется минимаксный подход, в частности так называемый критерий оптимизма-пессимизма, предложенный Л. Гурвицем:

$$NPV = \lambda NPV_{\max} + (1 - \lambda)NPV_{\min},$$

где  $NPV_{\max}$ ,  $NPV_{\min}$  – наибольший и наименьший интегральный эффект по рассмотренным сценариям;

$\lambda$  – специальный норматив для учета неопределенности эффекта, отражающий систему предпочтений хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности в пределах от 0 до 1 (рекомендуется принимать на уровне 0,3).

При  $\lambda = 0$  критерий Гурвица обращается в критерий Вальда, требующий оценивать эффективность проекта пессимистически, применительно к худшему из возможных сценариев. Однако стремление минимизировать риски, настраиваясь на наихудший сценарий, может привести к неоправданно высоким затратам и созданию слишком больших резервов в случае реализации более благоприятной ситуации. Кроме того, возможно, что многие успешные проекты в этом случае будут отклонены.

При  $\lambda = 1$  критерий Гурвица обращается в критерий крайнего оптимизма, ориентирующийся на наилучший из возможных сценариев, хотя вероятность его реализации обычно не очень высока.

*Метод кумулятивного построения.* При использовании данного метода поправка на риск может включаться в ставку дисконтирования  $d$ . Напомним, что при расчете чистого дисконтированного денежного потока используется безрисковая норма дисконта. Норма дисконта, включающая поправку на риск  $d_{\text{риск}}$ , отражает доходность альтернативных направлений инвестирования, характеризующихся тем же риском, что и инвестиции в оцениваемый проект. Размер премии за каждый риск определяется экспертным путем каждым конкретным участником проекта. В соответствии с данным методом коэффициент дисконтирования рассчитывается следующим образом:

$$d = d_{\text{бр}} + d_{\text{риск}},$$

где  $d_{\text{бр}}$  – безрисковая ставка дисконтирования;

$d_{\text{риск}}$  – поправка на риск.

В поправке на риск суммируется влияние учитываемых рисков, к которым можно отнести:

- новизну применяемой технологии;
- опыт персонала и руководства предприятия при реализации аналогичных проектов;
- риски внешней среды при реализации проекта;
- риск неопределенности при освоении применяемой техники или технологии.

Для каждого риска в зависимости от его оценки можно установить величину поправки, зависящую от отрасли, к которой относится проект, и региона, в котором он реализуется. Например, при оценке рисков неполучения предусмотренных проектом доходов может использоваться следующая таблица.

Ориентировочная величина поправок на риск неполучения  
предусмотренных проектом доходов

| Величина риска | Пример цели проекта  | Величина поправки на риск, % |
|----------------|--|------------------------------|
| Низкий         | Вложения в развитие производства на базе освоенной техники | 3–5                          |
| Средний        | Увеличение объема продаж существующей продукции            | 8–10                         |
| Высокий        | Производство и продвижение на рынок нового продукта        | 13–15                        |
| Очень высокий  | Вложения в исследования и инновации                        | 18–20                        |

Однако указанный подход к расчету коэффициента дисконтирования с поправкой на риск характеризуется определенной долей субъективизма и не учитывает корреляцию факторов.

Каждый из рассмотренных методов обладает своими достоинствами и недостатками. Методы, основанные на качественном подходе к оценке рисков, позволяют рассмотреть различные рисковые ситуации, но получаемые при этом результаты зависят от мнений экспертов. Использование методов, базирующихся на количественном подходе, дает возможность получить численную оценку рискованности проекта, определить степень влияния факторов риска на его эффективность.

Представленные методы с учетом мероприятий по нейтрализации рисков позволяют принимать эффективные управленческие решения, направленные на достижение наилучшего результата развития инвестиционного проекта.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Каковы основные принципы современной теории экономической эффективности инвестиционных вложений?
2. Назовите основные методы построения детерминированных моделей проектирования постинвестиционной деятельности в бизнес-планировании.
3. Охарактеризуйте метод построения сценариев при оценке рисков реализации инвестиционных проектов.
4. В чем суть принципа дисконтирования?
5. Назовите показатели экономической эффективности инвестиционных проектов.
6. Проиллюстрируйте на графике экономическую сущность и назначение показателя внутренней нормы доходности.
7. Назовите статистические показатели оценки вероятности проявления рисков в бизнес-планировании.
8. Раскройте сущность метода внесения поправок на риск при определении нормы дисконта.
9. Охарактеризуйте метод оценки рисков путем анализа чувствительности проекта к изменению внешних экономических условий и внутренних его параметров.
10. Охарактеризуйте программные продукты, используемые при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов, которые имеют встроенные функции оценки рисков.

## Заключение

Формирование у студентов экономического мышления на уровне требований, предъявляемых к педагогам профессионального обучения, невозможно без знания основ микроэкономики и овладения практикой выполнения экономических расчетов.

В учебнике «Прикладная экономика» в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования третьего поколения рассмотрены общеэкономические условия функционирования субъектов хозяйствования, экономико-правовая среда их деятельности; элементные составляющие хозяйственного механизма; основные понятия, методы расчета показателей, характеризующих состояние и использование ресурсов производства; эффективность производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия.

По существу, курс «Прикладная экономика» является синтетической дисциплиной микроэкономики, и подготовленный авторским коллективом учебник, не подменяя имеющуюся по рассматриваемой проблеме экономическую литературу, заполняет пустующую полку в библиотеке будущих педагогов профессионального обучения экономического профиля, поскольку до настоящего времени не издано учебника, в котором комплексно, системно и концентрированно рассматривались бы прикладные основы микроэкономики современной России.

В учебнике применительно к тематике дисциплины «Прикладная экономика» авторы, используя свой опыт решения экономических задач в реальных ситуациях, теорию и практику экономических расчетов, привели и описали на примерах типовые методические подходы, используемые при планировании, учете и контроле производственно-хозяйственной деятельности предприятия, при анализе и оценке эффективности его функционирования.

Логика изложения содержания учебника определена требованиями комплексного, системного подхода к построению материала, способствующего формированию у студентов понимания сущности экономических явлений и процессов в их взаимосвязи и взаимозависимости.

мости; представлений о роли и месте предприятия как хозяйствующего субъекта в современной системе экономических отношений; системных навыков и умений в области экономических расчетов.

В целях самообразования и углубления знаний в области микроэкономики следует обратиться к учебной литературе, раскрывающей различные аспекты экономики предприятия<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Прикладная экономика: учеб. пособие / Г. И. Журухин [и др.]; под ред. Г. И. Журухина, Т. К. Руткаускас. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург, 2009; *Руткаускас Т. К., Журухин Г. И.* Экономика предприятия: учеб. пособие. Екатеринбург, 2008; *Журухин Г. И., Руткаускас Т. К.* Организация производства на промышленном предприятии: учеб. пособие. Екатеринбург, 2008; *Тихомирова Т. П., Журухин Г. И.* Планирование на предприятии: учеб. пособие. Екатеринбург, 2010.

## Библиографический список

*Алексеевко Н. А.* Экономика промышленного предприятия: учебное пособие / Н. А. Алексеевко, И. Н. Гуров. 2-е изд., доп. и перераб. Минск: Издательство Гревцова, 2011. 264 с.

*Бизнес-планирование: учебник* / В. М. Попов [и др.]. Москва: Финансы и статистика, 2009. 480 с.

*Большая экономическая энциклопедия* / отв. ред. Н. В. Дубенюк. Москва: Эксмо, 2008. 816 с.

*Волков О. И.* Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. 2-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2013. 264 с.

*Воронов В. В.* Экономика предприятия: учебник / В. В. Воронов. Москва: Дело и сервис, 2010. 208 с.

*Все налоги России – 2001/2002: справочник бухгалтера* / под ред. В. В. Карпова. Москва: Экономика и финансы, 2001. 800 с.

*Выварец А. Д.* Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А. Д. Выварец. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 543 с.

*Головань С. И.* Бизнес-планирование и инвестирование: учебник / С. И. Головань, М. А. Спиридонов. Ростов на-Дону: Феникс, 2009. 363 с.

*Грибов В. Д.* Экономика предприятия: учебник, практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: Курс: ИНФРА-М, 2013. 448 с.

*Грузинов В. П.* Экономика предприятия и предпринимательство: учебное пособие / В. П. Грузинов. Москва: Софит, 1994. 496 с.

*Журухин Г. И.* Организация производства на промышленном предприятии: учебное пособие / Г. И. Журухин, Т. К. Руткаускас. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2008. 175 с.

*Коршунов В.В.* Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2013. 435 с.

*Круглов М. И.* Стратегическое управление компанией: учебник для вузов / М. И. Круглов. Москва: Русская деловая литература, 2008. 340 с.

*Кузнецов Ю. В.* Проблемы теории и практики менеджмента / Ю. В. Кузнецов. Санкт-Петербург: ОЛБИС, 2009. 238 с.

*Манько А. А.* Модернизация организационных структур управления в постиндустриальном обществе / А. А. Манько. Минск: Мисанта, 2010. 452 с.

*Маркова В. Д.* Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. Москва: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2008. 547 с.

*Менеджмент: учебное пособие для вузов / под ред. Ю. В. Кузнецова, В. И. Подлесных.* Санкт-Петербург: Бизнес-пресса, 2009. 428 с.

*Мескон М. Х.* Основы менеджмента: перевод с английского / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Москва: Дело, 2008. 698 с.

*Мильнер Б. З.* Теория организаций / Б. З. Мильнер. Москва: ИНФРА-М, 2009. 248 с.

*Минаева Н. В.* Экономика и предпринимательство: лекции, деловые игры и упражнения / Н. В. Минаева. Москва: Владос, 1994. 256 с.

*Пархоменко М. Б.* Налоги, учет, отчетность и ответственность – 2012: справочное пособие для руководителей и бухгалтеров предприятий / М. Б. Пархоменко, В. В. Кощеев. 18-е изд., доп. и перераб. Екатеринбург: Ажур, 2012. 168 с.

*Прикладная экономика: практикум / Ю. В. Иванова [и др.].* Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2012. 125 с.

*Прикладная экономика: учебное пособие / Г. И. Журухин [и др.]; под ред. Г. И. Журухина, Т. К. Руткаускас.* Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2006. 229 с.

*Прикладная экономика: учебное пособие / Г. И. Журухин [и др.]; под ред. Г. И. Журухина, Т. К. Руткаускас.* 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2009. 300 с.

*Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики) / под ред. Д. С. Львова.* Москва: Экономика, 1999. 793 с.

*Российский статистический ежегодник, 2007: статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики.* Москва, 2007. 826 с.

*Российский статистический ежегодник, 2012: статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики.* Москва, 2012. 786 с.

*Российский статистический ежегодник, 2013: статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики.* Москва, 2013. 717 с.

*Россия в цифрах, 2008: краткий статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики.* Москва, 2008. 510 с.

*Россия в цифрах, 2012: краткий статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики. Москва, 2012. 573 с.*

*Россия в цифрах, 2013: краткий статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики. Москва, 2013. 573 с.*

*Россия в цифрах, 2014: краткий статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики. Москва, 2014. 558 с.*

*Руткаускас Т. К. Экономика предприятия: учебное пособие / Т. К. Руткаускас, Г. И. Журухин. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2008. 216 с.*

*Самарина В. П. Экономика организации: учебное пособие / В. П. Самарина, Г. В. Черезов, Э. А. Карпов. Москва: КНОРУС, 2013. 320 с.*

*Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий): учебник / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова; под ред. И. В. Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Велби: Проспект, 2007. 560 с.*

*Титов В. И. Экономика предприятия: учебник / В. И. Титов. Москва: Эксмо, 2008. 416 с.*

*Тихомирова Т. П. Планирование на предприятии: учебное пособие / Т. П. Тихомирова, Г. И. Журухин. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2010. 141 с.*

*Хейне П. Экономический образ мышления: перевод с английского / П. Хейне. 2-е изд. Москва: Дело, 1992. 704 с.*

*Черняк В. З. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: электронный учебник / В. З. Черняк. Москва: КНОРУС, 2008. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).*

*Ширенбек Х. Экономика предприятия: задачник: перевод с немецкого / Х. Ширенбек; под общ. ред. И. П. Бойко, С. В. Валлайцева, К. Рихтера. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 736 с.*

*Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. 2-е изд., перераб. и доп. Санкт-Петербург: Питер, 2010. 464 с.*

*Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 670 с.*

*Экономика предприятия (организации): учебник / под ред. В. Я. Позднякова, О. В. Девяткина. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2010. 640 с. + CD-ROM.*

*Экономика* предприятия (фирмы): практикум / под ред. О. И. Волкова, В. Я. Позднякова. Москва: ИНФРА-М, 2007. 331 с.

*Экономика* предприятия (фирмы): учебник для бакалавриата / В. Я. Горфинкель [и др.]; науч. ред. В. Я. Горфинкель. Москва: Проспект, 2013. 640 с.

*Экономика* промышленного предприятия / под ред. Е. Л. Кантора, Г. А. Маховиковой. Москва; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007. 864 с.

Учебное издание

*Журухин* Георгий Иванович  
*Руткаускас* Татьяна Константиновна  
*Чучкалова* Елена Ивисстальевна  
и др.

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

Редактор Е. А. Ушакова  
Компьютерная верстка Н. А. Ушениной

Печатается по постановлению  
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 15.07.15. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.  
Печать плоская. Усл. печ. л. 17,7. Уч.-изд. л. 18,5. Тираж 500 экз. Заказ № \_\_\_\_.  
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

---