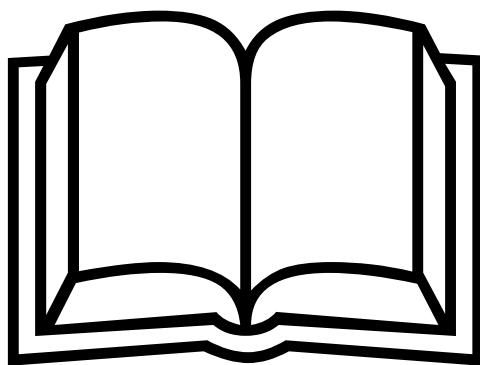


ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

под редакцией кандидата экономических наук,
профессора С-А.Ш. Довтаева



Грозный 2015

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«Чеченский государственный университет»

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

под редакцией кандидата экономических наук,
профессора С.-А.Ш. Довтаева

Грозный 2015

УДК 334.012
Э-40

Коллегия авторов: С-А.Ш. Довтаев, З.К. Тавбулатова, Р.М. Дошаев,
Х.М. Махмудов, Р.Х. Азиева, Л.Л. Гишкаева,
Д.Ш. Мусостова, И.У. Шахгираев, Р.М. Мовсаров

Рецензенты:

С.Я.-Юсупова, зав. кафедрой «Экономика и управление производством» ФГ БОУ ВПО «Чеченский государственный университет», доктор экономических наук, профессор»

З.Я. Гунашева, зав. кафедрой общей экономической теории Чеченского государственного педагогического института, кандидат экономических наук, доцент

Рекомендовано Учебно-методическим Советом факультета экономики и финансов ЧГУ в качестве учебного пособия для студентов экономических специальностей

Учебное пособие “ **Экономика предприятия**” нацелено на формирование у будущего экономиста специальных навыков оценки состояния и тенденции развития отраслей экономики, выявлении и измерении неиспользованных резервов в направлении повышения конечной экономической эффективности и качества работы, устранения потерь.

Поэтому в учебном пособии системно излагаются экономические категории и понятия, рассмотрены теоретические и практические вопросы функционирования предприятий, организационно-правовые формы и производственные ресурсы предприятий; организация производства, управления и планирования; инвестиционная, инновационная аналитическая деятельность; факторы и эффективность развития предприятия; формирование издержек производства и ценообразование на продукцию, работы и услуги.

Данное учебное пособие подготовлено для студентов и может пригодиться также уже состоявшим специалистам, интересующимся вопросами экономики.

Экономика предприятия: Учебное пособие. - Грозный: ЧГУ, 2015 г. – 160 с.

© Чеченский государственный университет

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	7
Глава 1. Предприятие как составная часть общественного производства.....	9
1. Предприятие в системе хозяйствования.....	9
2. Классификация предприятий.....	11
3. Организационно - правовые формы предприятий.....	13
4. Правовые основы функционирования предприятий.....	17
5. Внешняя и внутренняя среда предприятия.....	19
Контрольные вопросы.....	22
Глава 2. Конкурентоспособность продукции и предприятия.....	22
1. Конкурентоспособность товара - главный фактор эффективности производства.....	22
2. Составляющие конкурентоспособности.....	25
2.1. Качество продукции – важный элемент конкурентоспособности.....	25
2.2. Стандартизация продукции.....	26
2.3. Политика предприятия в области качества.....	27
3. Основные уровни конкурентоспособности предприятия.....	27
Контрольные вопросы.....	31
Глава 3. Экономическая сущность основных фондов предприятия.....	31
1. Понятие и классификация основных средств.....	31
2. Основные производственные фонды и пути их лучшего использования.....	38
3. Виды оценки и методы переоценки основных фондов.....	39
4. Износ и амортизация основных средств.....	42
5. Показатели эффективности использования основных средств.....	44
Контрольные вопросы.....	47
Глава 4. Понятие и экономическое содержание оборотных средств.....	47
1. Состав оборотных средств и источники формирования.....	47
2. Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств.....	49
3. Нормирование оборотных средств.....	50
4. Пути улучшения использования оборотных средств.....	51
Контрольные вопросы.....	52
Глава 5. Трудовые ресурсы предприятия и показатели их использования.....	53
1. Понятие трудовых ресурсов и их классификация.....	53
2. Персонал предприятия и показатели его использования.....	55
3. Производительность труда и методы ее измерения.....	57
Контрольные вопросы.....	57
Глава 6. Организация заработной платы на предприятии.....	58
1. Сущность и функции заработной платы.....	58
2. Принципы и элементы организации оплаты труда.....	60
3. Формы и системы оплаты труда.....	64
Контрольные вопросы.....	70
Глава 7. Организация производства на предприятии.....	70
1. Производственный процесс и его содержание.....	70
2. Принципы организации производственного процесса.....	73
3. Типы производств, их характеристика.....	75
4. Производственная структура предприятия.....	80
5. Инфраструктура предприятия.....	81
Контрольные вопросы.....	82
Глава 8. Управление предприятием.....	83
1. Организационная структура управления предприятием.....	83
1.1. Линейная структура управления.....	85
1.2. Функциональная структура.....	86
1.3. Линейно-штабная структура.....	88
1.4. Адаптивные структуры.....	89
2. Механизм формирования структур управления.....	90

Контрольные вопросы.....	91
Глава 9. Планирование на предприятии.....	91
1. Бизнес-план: понятие, сущность, значение.....	91
2. Этапы разработки бизнес-плана.....	93
3. Структура и содержание бизнес-плана.....	95
4. Стратегическое планирование.....	99
5. Текущее и оперативно-производственное планирование на предприятии.....	101
6. Планирование показателей производственной программы.....	103
7. Производственная мощность предприятия.....	104
Контрольные вопросы.....	105
Глава 10. Инвестиционная деятельность предприятия.....	105
1. Сущность и виды инвестиций.....	106
2. Источники финансирования инвестиций.....	108
3. Этапы разработки и реализации инвестиционного проекта.....	109
4. Определение экономической эффективности капитальных вложений.....	110
5. Инвестиционная политика на современном этапе.....	112
Контрольные вопросы.....	113
Глава 11. Деятельность предприятий инновационной сферы.....	113
1. Сущность инновационной деятельности.....	113
2. Инновационная стратегия развития предприятия.....	114
3. Основные виды инновационной стратегии.....	116
4. Факторы и условия эффективности инновационной стратегии развития предприятия.....	119
Контрольные вопросы.....	121
Глава 12. Основы формирования доходов и расходов предприятия	122
1. Себестоимость продукции предприятия.....	122
1.1. Группировка затрат по элементам	123
1.2. Группировка затрат по статьям калькуляции.....	124
1.3. Пути снижения себестоимости	125
2. Прибыль и рентабельность.....	126
2.1. Формирование, распределение и использование прибыли	128
2.2. Рентабельность предприятия.....	130
Контрольные вопросы.....	131
Глава 13. Особенности формирования цен на предприятии.....	132
1. Понятие и функции цены.....	132
2. Классификация цен	133
3. Регулирование цен.....	135
Контрольные вопросы.....	137
Глава 14. Аналитическая деятельность предприятия.....	137
1. Задачи, приемы и методы анализа.....	137
2. Анализ уровня производства продукции	140
3. Анализ использования производственных ресурсов хозяйства.....	143
4. Анализ экономических показателей производственной деятельности предприятия.....	150
5. Анализ финансового состояния предприятия.....	152
Контрольные вопросы.....	157
Список литературы.....	158

Введение

При изучении данного курса необходимо руководствоваться законами, положениями о закономерностях развития отраслей экономики и эффективному функционированию рыночного механизма хозяйствования.

Стратегический курс страны сегодня состоит в том, чтобы осуществить радикальные реформы в экономике, обеспечивающее свободу предпринимательской деятельности, право выбора и производителю, и потребителю, создание насыщенного рынка и высокий уровень жизни. Реализация планов и задач, связанных с дальнейшим совершенствованием хозяйственного механизма управления, неразрывно связана с максимальной мобилизацией имеющихся в экономике резервов по повышению производительности труда, улучшения качества и конкурентоспособности продукции, наиболее полному использованию действующих производственных мощностей, всемерной экономии сырьевых, топливно-энергетических ресурсов за счет рациональной организации труда и производства.

Рыночный механизм хозяйствования предусматривает, чтобы каждый работник:

- знал, какая часть его труда есть в этой собственности, как она изменяется в зависимости от его трудовой активности, темпов развития предприятия и других факторов;
- был материально заинтересован в постоянном росте накоплений, в его эффективном и бережном использовании;
- имел гарантию на возвращение ему непосредственно приращенной части дохода и дивидендов.

В этих условиях важную роль должен играть курс «Экономика предприятия». Задача курса состоит в оценке состояния и тенденции развития отраслей экономики, выявлении и измерении неиспользованных резервов в направлении повышения конечной экономической эффективности и качества работы, устранения потерь.

По отдельным наиболее важным вопросам экономики отраслей в данных методических указаниях приведены необходимые разъяснения.

Глубокое усвоение курса возможно при условии постоянного в течение всего учебного года, изучения отдельных тем, разделов.

Важно при этом придерживаться следующей последовательности:

- 1.ознакомиться с содержанием каждой темы учебной программы;
- 2.прочитать конспект лекций по соответствующей теме, раздел учебника и другую экономическую литературу;
- 3.изучить методические указания по рассматриваемому вопросу.

Это позволит сделать необходимые аналитические расчеты, выводы и предложения по каждому пункту задания.

Предметом изучения дисциплины экономика предприятия является деятельность предприятия. Предприятие производит продукцию, работы, и услуги необходимые для нормальной жизнедеятельности людей, выступает связующим звеном для всех субъектов рыночных отношений. Предприятия осуществляет формирования бюджетов всех уровней.

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие объективно становится основным звеном производственных отношений. От того, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятия, зависит состояние экономики государства.

Дисциплина «Экономика предприятия» тесно связана с другими экономическими дисциплинами, с макро – и микроэкономикой, бухгалтерским учетом, анализом хозяйственной деятельности, маркетингом, финансами и др.

Основными объектами изучения экономики предприятия являются:

- организационная и производственная структура предприятия, организация процесса управления;

- планирование деятельности предприятия текущее и стратегическое;

- формирование и использование ресурсов предприятия: основного и оборотного капитала, человеческих ресурсов;

- формирование издержек производства и ценообразование;

- управление финансовыми ресурсами и формирование финансовых результатов;

- инновационная и инвестиционная деятельность предприятия;

- конкурентоспособность предприятия на основе повышения качества.

Являясь прикладной дисциплиной экономика предприятия использует методы исследования, характерные для прикладных экономических наук. Большое значение имеют методы статистического наблюдения и сравнительного анализа. Они дают возможность накапливать и сопоставлять частные и обобщающие экономические показатели, анализировать динамику предприятия, сравнивать результаты его деятельности с показателями других хозяйствующих субъектов с целью выявления наилучших результатов. Используются в теоретическом и прикладном анализе экономики предприятия математические модели, методы графического изображения.

Успешное осуществление предпринимательской деятельности в современных условиях возможно лишь при условии умелого сочетания трех основных моментов: знания экономической теории, наличия конкретных экономических знаний и навыков, умения использовать различные количественные методы для предпринимательских расчетов, аналитических вычислений, прогнозов.

ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

1. Предприятие в системе хозяйствования
2. Классификация предприятий
3. Организационно - правовые формы предприятий
4. Правовые основы функционирования предприятий
5. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Контрольные вопросы

1. Предприятие в системе хозяйствования

Предприятие – самостоятельная часть общественного производства, основанная на многообразии форм собственности на средства производства и рыночных отношениях.

Предприятие характеризуется производственно-техническим, экономическими организационно-административным единством.

Производственно-техническое единство обусловлено тем, что предприятие обладает совокупностью производственных средств, которые принадлежат ему и позволяют вырабатывать продукцию в соответствии с принятой программой. Все подразделения предприятия, участки основного, вспомогательного, побочного производств, обслуживающие хозяйства, и осуществляемые в них процессы взаимосвязаны, объединены единой целью.

Как правило, каждое предприятие является юридическим лицом, имеет замкнутую систему учета и отчетности, самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать с собственным названием, а также товарный знак (марку) в виде определенного символа, рисунка. Фирменный знак (марка) служит для идентификации товаров или услуг продавца и их отделения на рынке от продукции (услуг) конкурентов. Важными признаками предприятия являются также наличие учредительных документов, собственного имущества, способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, т.е. в соответствии с законодательством, заключать все виды гражданско-правовых договоров, право от своего лица быть истцом и ответчиком в суде.

Для эффективного ведения производства важным является определение целей создания и функционирования предприятия, т.е. миссии, определяющей генеральную (главную) цель предприятия.

Именно с миссией предприятия связывают производство продукции (услуг) для удовлетворения потребностей рынка и получения максимально возможной прибыли.

Миссия предприятия выражает общие *цели предприятия*, которые должны отвечать определенным требованиям:

-во-первых, цели предприятия должны быть *конкретными и поддаваться измерению*. Формулировка целей в конкретных формах создает исходную базу отсчета для следующих правильных хозяйственных и социальных решений. Благодаря этому можно более аргументировано определить, насколько эффективно предприятие действует в направлении осуществления своих целей;

-во-вторых, цели предприятия должны быть *ориентированными во*

времени, то есть иметь конкретные горизонты прогнозирования. Цели обычно устанавливаются на длительные или короткие промежутки времени. Долгосрочные цели ориентированы на 5 лет, иногда больше (7—10 лет) — для передовых в техническом отношении фирм; краткосрочные цели — в пределах одного года;

-в-третьих, цели предприятия должны быть *достигаемыми* и обеспечивать повышение эффективности его деятельности.

Недостигаемые или достигаемые частично цели вызывают негативные последствия, в частности блокировка стремления работников эффективно хозяйствовать, уменьшение уровня их мотивации, ухудшение показателей инновационной, производственной и социальной деятельности предприятия, снижение конкурентоспособности его продукции на рынке;

-в-четвертых, учитывая динамику эффективности производства множественные цели предприятия должны быть *взаимно поддерживающими*, то есть действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не могут препятствовать реализации других целей. Иное может привести к возникновению конфликтной ситуации между подразделениями предприятия, ответственными за достижение разных целей.

В конечном итоге цели предприятия должны быть четко сформулированы для каждого вида его (ее) деятельности, что является важным для субъекта ведения хозяйства, который стремится наблюдать и измерять результаты этой деятельности.

Выбор цели представляет, как правило, некий процесс компромиссов между интересами различных групп (Рис.1).

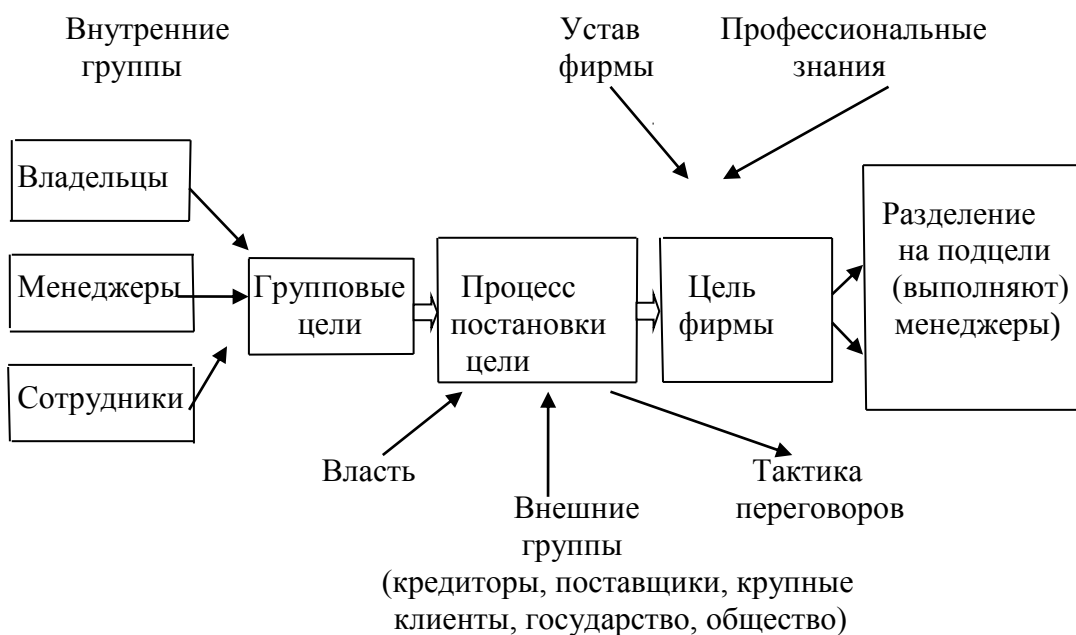


Рис.1. Основные группы, влияющие на определение цели предприятия

Цели играют основополагающую роль в совершенствовании структуры предприятия, организации труда ее работников, улучшении состава кадров и совершенствовании используемых методов в управлении.

Каждое предприятие как открытая система включает субъект и объект управления, а также внешнюю среду, которая формирует определенные условия деятельности предприятия (политические, экономические, социальные, экологические, научно-технические).

Как субъект рыночных отношений оно должно быть конкурентоспособным по отношению к другим предприятиям, функционирующим на рынке, а также взаимодействовать с предприятиями других отраслей, инфраструктурой, выступая продавцом и покупателем.

Предприятие, функционируя на определенном рынке, в то же время в своей деятельности является активным участником других сегментов рынка.

На рынке средств производства оно приобретает необходимое оборудование, инвентарь, другие материальные ценности; на рынке ценных бумаг покупает и продает акции, облигации, векселя.

Рынок труда, с одной стороны обеспечивает предприятие квалифицированной рабочей силой, с другой – принимает избыточную рабочую силу и распределяет ее между предприятиями и отраслями.

Все многообразие предприятий можно классифицировать по ряду признаков:

- по виду перерабатываемого сырья – предприятия, перерабатывающие только сырье (первичная переработка), и предприятия, перерабатывающие вторичное сырье;

- по времени работы – сезонные и работающие круглый год;

- по характеру технологического процесса – с непрерывным и прерывным процессом производства.

Таким образом, хозяйственно - экономический механизм функционирования предприятия – это целостная система организации деятельности предприятия, основанная на определенной форме собственности, использующая соответствующие методы и рычаги предпринимательской деятельности с целью удовлетворения потребностей рынка и получения благодаря этому максимальной прибыли.

2.Классификация предприятий

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными **признаками классификации** предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются **отраслевые различия** выпускаемой продукции. По этой классификации **предприятия делятся на:**

- 1) промышленные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: **добывающая** и **перерабатывающая** промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, , тяжелой промышленности и т. д.

На практике редко встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют **межотраслевую структуру**. В связи с этим предприятия делятся на:

- 1) узкоспециализированные;
- 2) многопрофильные;
- 3) комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства. К **многопрофильным** относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения – чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве.

Комбинированные предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве.

Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

Наиболее сложной формой комбинирования производства является комплексное использование сырья для изготовления продукции, различной по структуре и химическому составу, когда на основе одного и того же сырья на предприятии производится продукция, различная по характеристикам, назначению и технологии изготовления.

Группировка предприятий по **размеру предприятия** получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на **три группы**: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие **показатели**:

- 1) численность работающих;
- 2) стоимость выпущенной продукции;
- 3) стоимость основных производственных фондов.

Единого международного стандарта дифференциации предприятий, деления их на малые, средние и крупные не существует. Все зависит от конкретной ситуации, уровня развития, типа экономики, ее отраслевой структуры.

В основном применяется классификация по численности работников с дифференциацией по отраслям экономики.

К малым предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте стали относить предприятия с численностью работников до 100 человек, в сельском хозяйстве – до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в прочих отраслях – до 50 человек. При этом к среднегодовой численности работников добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия. Эти критерии (с учетом мировой практики) являются условными критериями деления предприятий по размеру.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

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

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т.д.

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на следующие виды:

1) индивидуальное предприятие: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи;

2) коллективное предприятие.

По времени работы в течение года подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По уровню специализации предприятия делятся на:

1) специализированные – данные предприятия выпускают определенную номенклатуру продукции;

2) универсальные – эти предприятия изготавливают широкий спектр продукции;

3) смешанные – данные предприятия занимают промежуточное место между специализированными и универсальными предприятиями.

По степени автоматизации производства предприятия разделяются на автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По характеру деятельности предприятия бывают:

1) некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);

2) коммерческие – предприятия, приносящие доход. Этот вид занятий принято называть бизнесом.

3. Организационно-правовые формы предприятий

Все предприятия в условиях рыночной экономики можно отнести либо к частному, либо к общественному сектору. В условиях России можно наблюдать предприятия смешанных форм, что можно объяснить последствиями приватизации государственных предприятий. К общественному сектору в соответствии с законом относятся государственные и муниципальные предприятия, создаваемые органами государственного управления различных уровней за счет соответствующих бюджетов или находящиеся под управлением государственных органов.

В соответствии с законодательством РФ собственниками имущества предприятий, т. е. собственниками предприятий, могут быть:

1. Частные (физические) лица или группа лиц Российской Федерации.

2. Российское государство.

3. Местные органы управления Российской Федерации.

4. Общественные организации.

5. Иностранные государства.

6. Граждане иностранных государств.

Кроме того, в Российской Федерации могут создаваться и действовать предприятия смешанной формы собственности, основанные на объединении имущества, находящегося в частной, муниципальной и государственной собственности, а также в собственности общественных организаций, иностранных государств, их юридических лиц и граждан. Организационно-правовая форма любого предприятия определяется, главным образом, следующими признаками:

1. Форма собственности имущества данного предприятия.

Строго говоря, существует две формы собственности: частная и государственная, каждая из которых имеет свои разновидности. Так, например, частная собственность подразделяется на индивидуальную (семейную), групповую или коллективную.

Государственная собственность включает в себя федеральную (т.е. общегосударственную), республиканскую (т.е. собственность республик, входящих в состав Российской Федерации) и муниципальную (т.е. собственность местных органов управления).

2. Принципы формирования уставного капитала.

Уставный капитал любого предприятия может формироваться различными способами, в том числе: за счет государственного финансирования, из личных средств отдельных или группы физических лиц, на основе акционирования капитала и т.д. В зависимости от этого производится распределение получаемой прибыли или дивидендов.

3. Форма организации предприятия.

4. Мера ответственности по обязательствам отдельных учредителей или акционеров предприятия.

В соответствии с этим любое предприятие в Российской Федерации может иметь одну из нижеуказанных организационно-правовых форм.

Государственное предприятие. Такое предприятие основано на государственной форме собственности. Оно учреждается уполномоченными управлять государственным имуществом органами Российской Федерации, входящих в ее состав республик, автономных областей, автономных округов, краев и областей. Имущество (или вклад государства в предприятие смешанной формы собственности) образуется в основном за счет бюджетных ассигнований.

Государственное предприятие отвечает по своим обязательствам своим имуществом. Государство и его органы управления не несут ответственности по обязательствам государственного предприятия, в равной мере, как и оно не отвечает по обязательствам государства.

Муниципальное предприятие. Предприятия данной организационно-правовой формы основываются на муниципальной собственности, т.е. на собственности местного самоуправления. Муниципальное предприятие учреждается местными органами самоуправления. Имущество и прежде всего основные производственные фонды муниципального предприятия формируются в основном за счет ассигнований из средств соответствующего (городского, районного, сельского, поселкового) местного бюджета. Это имущество может передаваться в хозяйственное ведение предприятию в лице его коллектива.

Муниципальное предприятие несет ответственность за свои обязательства

своим имуществом. Органы местного самоуправления и муниципальное предприятие не несут ответственности по отношению друг к другу за принятые каждым из них обязательства.

Индивидуальное (семейное) частное предприятие. Такое предприятие принадлежит отдельному гражданину или его семье на правах частной (индивидуальной или семейной долевой) собственности. Имущество (капитал) индивидуального предприятия формируется из имущества конкретного гражданина (или его семьи), полученных доходов и других законных источников. Частное предприятие может быть образовано в результате приобретения гражданином (или его семьей) государственного или муниципального предприятия.

Собственник индивидуального предприятия несет ответственность по обязательствам предприятия в пределах, определяемых уставом предприятия. Индивидуальное предприятие имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы предприятия и фамилии собственника его имущества. Такое предприятие не является юридическим лицом. Законом Российской Федерации допускается привлечение собственником такого предприятия наемного труда, но не более 20 человек.

Полное товарищество представляет собой предприятие, основанное на коллективной собственности, и является объединением нескольких граждан и (или) юридических лиц, предназначенным для совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. Все участники полного товарищества несут неограниченную солидарную (т.е. совместную) ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Имущество такого предприятия формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников и принадлежит его участникам на правах общей долевой собственности. Полное товарищество имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы и имени не менее одного участника товарищества. Такое предприятие не является юридическим лицом. Юридические лица – участники полного товарищества – сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Смешанное товарищество. Основывается на коллективной совместной собственности его участников. Смешанное товарищество представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц, созданное на основании договора между ними для совместной хозяйственной деятельности.

Смешанное товарищество включает действительных членов и членов-вкладчиков (коммандиторов).

Имущество такого предприятия формируется за счет вкладов участников товарищества, полученных доходов и других законных источников и принадлежит его собственникам на правах общей долевой собственности. Оно имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы и имени не менее одного действительного члена.

Смешанное товарищество является юридическим лицом. По обязательствам смешанного товарищества действительные члены несут полную ответственность всем своим имуществом, а члены-вкладчики – своей долей имущества смешанного товарищества.

В нашей стране данная организационно-правовая форма предприятия получила определенное распространение благодаря не столько своим достоинствам в области аккумулирования средств, сколько из-за возможности маневрирования ресурсами государственных предприятий.

Товарищество с ограниченной ответственностью (акционерное общество закрытого типа) представляет собой объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное для совместной хозяйственной деятельности. Уставный фонд такого предприятия образуется только за счет вкладов (акций) учредителей. Все участники товарищества с ограниченной ответственностью (акционерного общества закрытого типа) отвечают по своим обязательствам в пределах своих вкладов.

Вклады участников такого товарищества могут переходить от собственника к собственнику только с согласия других участников товарищества в порядке, предусмотренном его уставом. Имущество товарищества с ограниченной ответственностью формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности. Такое товарищество является юридическим лицом, действует на основании устава, утвержденного его участниками, имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы. Эта организационно-правовая форма получила в России самое широкое (исключая госпредприятия) распространение, число таких товариществ постоянно растет.

Товарищество с ограниченной ответственностью предусматривает ограниченную вкладом в уставный капитал ответственность по обязательствам такого предприятия каждого члена товарищества, что позволяет не только определить состав собственников предприятия и учесть притязания каждого из них на часть дохода (дивиденда), но и четко определить степень финансовой и имущественной ответственности каждого собственника в процессе функционирования предприятия.

Товарищество с ограниченной ответственностью работает в соответствии с принятым на общем собрании акционеров уставом и учредительным договором между ними. По мере функционирования такого предприятия состав вкладчиков (собственников, акционеров) может изменяться как в результате добровольного выхода, так и путем исключения из товарищества.

При этом исключение возможно и без присутствия самого собственника, но на основе общего согласия всех сторон. Кроме того, каждый совладелец имеет право в любой момент передать другому лицу свой вклад в такое товарищество с согласия других совладельцев. Особенность данной формы предприятия – ограниченный характер ответственности совладельцев капитала, что нередко указывается в названиях российских предприятий.

Встречаются, например, обозначения ЛТД от английского слова Limited (ограниченный).

Акционерное общество открытого типа. Предприятие данной организационно-правовой формы представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц, создаваемое для совместной хозяйственной деятельности.

Акционеры такого общества несут ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах своего вклада, т. е. пакета принадлежащих им акций. Акционерное общество открытого типа как предприятие не отвечает по имущественным обязательствам отдельных акционеров.

Имущество акционерного общества открытого типа формируется за счет продажи акций в форме открытой подписки, полученных доходов и других законных источников.

Свободная продажа акций допускается на условиях, устанавливаемых законодательством Российской Федерации

4. Правовые основы функционирования предприятий

Предприятие должно действовать в пределах законодательства, которое регулирует все направления его деятельности. Из большого количества юридических актов определяющим является Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», устав предприятия, а также согласованный с действующим законодательством коллективный договор, регулирующий отношения трудового коллектива с администрацией предприятия.

Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности», регламентирует деятельность разных видов предприятий, определяет виды и организационные формы предприятий, правила их создания и ликвидации, механизм осуществления ими предпринимательской деятельности; создает одинаковые правовые условия для деятельности предприятий независимо от формы собственности и системы ведения хозяйства; обеспечивает самостоятельность предприятий, четко фиксирует их права и ответственность в осуществлении хозяйственной деятельности, регулирует отношения с другими субъектами ведения хозяйства и государством. С целью правильного их понимания стоит объяснить наиболее принципиальные из них.

Создание, регистрация, ликвидация и реорганизация предприятия.

Любое предприятие может быть создано:

- 1) соответственно решению владельца (владельцев) имущества или уполномоченного им (ими) органа, организации-основателя;
- 2) в результате принудительного деления другого предприятия согласно с действующим антимонопольным законодательством;
- 3) через выделение из состава действующего предприятия одного или нескольких структурных подразделений из решения их трудовых коллективов и при согласии владельца имущества (уполномоченного органа). Предприятие имеет право создавать свои филиалы (представительства, отделения или другие отделенные подразделы) с текущими и расчетными счетами в банке.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами. На практике существует три порядка образования юридических лиц: распорядительный, разрешительный и нормативно-явочный.

Распорядительный порядок означает, что юридическое лицо создаётся по распоряжению собственника либо уполномоченного им органа и специальной государственной регистрации не требуется. Например, приказом министерства создаётся предприятие, постановлением правительства – концерн и т.д.

Создать юридическое лицо может одно лицо или несколько лиц, которые

именуются учредителями. Организации некоторых видов могут создаваться или только одним (унитарные предприятия), или только несколькими (хозяйственные товарищества, кооперативы) учредителями.

Учредителей организации необходимо отличать от её участников. Состав учредителей определяется на момент создания предприятия. В тоже время учредители являются одновременно и участниками. Однако впоследствии состав участников может измениться.

Некоторые учредители могут выйти из организации и, следовательно, перестать быть её участниками, а на их место могут прийти новые лица, которые, не будучи учредителями, так как они не создавали юридическое лицо, становятся участниками.

Таким образом, первоначальный состав участников может полностью измениться, и среди них уже не будет тех, кто непосредственно создавал юридическое лицо. При этом важно отметить, что изменение состава участников ни в коей мере не влияет на личность самой организации: она остаётся неизменной, какие бы перемены в составе участников не происходили. В качестве учредителей и участников юридического лица могут выступать любые субъекты гражданского права, обладающие необходимым объёмом право- и дееспособности: физические и юридические лица, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования. Однако для некоторых видов юридических лиц состав участников ограничен законом (например, участниками полного товарищества могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, учредителем унитарного предприятия – только государственное муниципальное образование).

Разработка учредительных документов является определяющим этапом в процессе создания предприятия.

Законодательством установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы: учредительный договор и устав.

Учредительный договор – свод правил, регулирующий взаимоотношения членов предприятия в определённой сфере хозяйственной деятельности. Он регламентирует, прежде всего, условия создания предприятия коллективом граждан. Устав – свод правил, регулирующих деятельность предприятий, организаций, учреждений, их взаимоотношения с другими организациями и гражданами, их права и обязанности в определённой сфере хозяйственной деятельности.

Учредительный договор заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Уставные документы оформляются в нескольких экземплярах, сшиваются, подписываются учредителями и нотариально заверяются.

Перед регистрацией юридическое лицо обязано согласовать в регистрирующих органах своё наименование, так как оно является одним из способов индивидуализации предприятия.

Порядок государственной регистрации

Юридическим лицом как самостоятельным субъектом права организация может стать лишь при условии её государственной регистрации в данном качестве. Государственная регистрация юридических лиц осуществляется в соответствии с ФЗ от 08.08.2001 г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» уполномоченными государственными органами. В настоящее время такими органами являются органы Министерства РФ по налогам и сборам.

Регистрация субъектов хозяйствования производится по месту их нахождения на основании документов, представляемых учредителями.

Регистрирующие органы в соответствии со своей компетенцией осуществляют разнообразные функции, связанные с государственной регистрацией субъектов хозяйствования: саму процедуру регистрации, её техническое и информационное обеспечение, формирование и ведение ЕГРЮЛ.

Предприятие может быть ликвидировано (реорганизовано) в случаях: принятия соответствующего решения владельцем имущества, признание его банкротом, запрещения деятельности за невыполнение установленных законодательством условий. Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, создаваемой владельцем или уполномоченным им органом, а при банкротстве — судом или арбитражем. О такой акции сообщается в прессе с определением сроков претензий к предприятию. Ликвидационная комиссия должна оценить имеющееся имущество такого предприятия, рассчитываться с кредиторами, составить и передать владельцу ликвидационный баланс.

5. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Знание внешней и внутренней среды является важнейшим условием нормального функционирования предприятия в условиях рынка, что вызывает необходимость знания этой среды, и умение реагировать на ее изменения и влияния (воздействия) на внутренние структуры предприятия.

И предприятие стремится активно приспосабливаться к этой среде, чтобы выдержать трудности рынка и выжить, а также сохранить эффективность и конкурентоспособность.

В условиях рыночной экономики высокий уровень и дальнейшее углубление общественного разделения труда, расширение международного экономического сотрудничества значительно усложняют взаимосвязи и взаимодействие субъектов хозяйствования между собой и внешней средой.

Предприятиям в новых условиях приходится самим зарабатывать средства, достаточные для того, чтобы выдержать трудности рынка.

1. Внешняя среда в широком понимании есть совокупность хозяйственных субъектов, экономических, общественных природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних относительно предприятий условий и факторов, которые действуют в окружающем пространстве.

Внешняя среда характеризуется взаимосвязанностью ее факторов, сложностью, подвижностью и неопределенностью.

Взаимосвязанность факторов внешней среды – это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды.

Сложность внешней среды определяется числом факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания на рынке.

Подвижность (динамичность) среды – это скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия.

Неопределенность же внешней среды является функцией, зависящей от количества и качества информации о конкретном факторе внешней среды.

Неопределенность внешнего окружения исключает возможности принятия эффективного решения.

В зависимости от характера влияния внешняя среда подразделяется на:

-микросреду и макросреду.

Микросреда – это среда прямого воздействия на предприятие. К факторам прямого воздействия относятся:

- государство (государственные органы);
- финансово-кредитные учреждения;
- поставщики;
- потребители;
- конкуренты и др.

Эти факторы непосредственно влияют на принятие управленческих решений предприятием в сфере хозяйственной деятельности. Среда внешних факторов прямого воздействия выступает как спектр некоторых ограничений.

Государство и его органы выступают регулирующим, защищающим и руководящим звеном для предприятия, гарантом защиты интересов трудовых коллективов. Эта роль может принимать разнообразные формы налоговых льгот, субсидий, юридического контроля на нерегулируемом рынке, ставки процента и т.п. Серьезное влияние на деятельность предприятия оказывают поставщики – это предприятия и отдельные лица, принимающие участие в процессе материально-технического обеспечения производственной деятельности предприятия. Серьезными ограничениями со стороны поставщиков, могут быть цены на материальные ресурсы, качество поставляемых товаров, услуг и сырья, договорные условия.

Коммерческого успеха на рынке достигает тот хозяйственный субъект, который всесторонне и систематически изучает своих конкурентов, предлагает потребителям конкурентоспособную продукцию. При этом решающее значение для предприятия имеет разработка рыночной стратегии и тактики поведения на рынке с учетом всего многообразия факторов, оказывающих непосредственное влияние на его деятельность.

Макросреда – охватывает материально-технические и экономические условия, общественные отношения и институты, которые влияют на предприятие и их среду опосредовано. Среди наиважнейших компонентов макросреды выделяют: демографические, научно-технические, экономические, экологические, политические, культурные, оказывающие существенное влияние на микросреду факторы.

Факторы среды косвенного воздействия (макросреды) обычно влияют

столь же существенно, как и факторы прямого воздействия. Среда косвенного воздействия гораздо сложнее, чем среда прямого воздействия, поскольку описание, характеристика и возможность спрогнозировать последствия воздействия косвенных факторов для предприятия затруднительны и трудоемки.

Экономические факторы в силу своих динамичных изменений активно влияют на деятельность предприятия.

Причем это влияние может иметь как негативные, так и позитивные последствия.

Уровень занятости населения хотя и косвенно, но существенно влияет на предприятие. Безработица негативно влияет на деятельность предприятия с точки зрения спроса на товары и услуги, происходит «усыхание» спроса и возникают проблемы с продажей товаров.

Следующей группой факторов косвенного воздействия являются факторы научно-технического и технологического характера. Предприятие для успешного функционирования должно быстро приспосабливаться к техническим и технологическим измерениям и использовать их для получения преимуществ среди конкурентов.

Политические факторы играют важную роль, определяют политическую обстановку и степень стабильности общества, а также настроение федеральных, законодательных органов в отношении производства. Это отношение реализуется через систему налогообложения доходов, различных налоговых льгот, законодательство по защите прав потребителей, стандартов на чистоту окружающей среды, контроль цен и заработной платы.

Анализ внешней среды и количественная оценка влияния отдельных факторов на деятельность предприятия осуществляется по следующей схеме:

На основании качественных оценок внешней среды определяются наиболее важные факторы, оказывающие влияние на предприятие;

Осуществляется взвешивание каждого из факторов внешней среды и измеряется его значимость для предприятия;

Исчисляется количественная характеристика влияния каждого фактора на предприятие по принятой шкале баллов.

На основании полученной информации осуществляется оценка сильных и слабых сторон деятельности предприятия, и выявляются его потенциальные возможности, использованные резервы улучшения работы трудового коллектива.

К факторам микросреды относятся: поставщики, посредники, потребители, конкуренты, контактные аудитории.

2. Внутренняя среда функционирования предприятий – это ситуационные факторы внутри предприятия. Она охватывает организационную структуру, персонал, материальные, нематериальные, финансовые ресурсы, организационную культуру, имидж предприятия.

Как правило, внутренняя среда любого предприятия формируется под воздействием факторов, оказывающих непосредственное влияние на процесс преобразований и совершенствования производства.

К факторам внутренней среды функционирования предприятий относятся:

1. цели – конкретное состояние или желаемый результат, к которому стремится предприятие в будущем периоде.

1.структура – логические взаимоотношения всех звеньев и уровней управления, а также функциональных областей, которые являются основой достижения целей предприятия.

2.задачи – это порядок и последовательность выполнения работ, серия работ или часть работы, которая должна быть выполнена эффективными методами, способами, приемами в заранее установленные сроки.

3.технология – сочетание всех элементов материального производства, квалифицированных навыков, оборудования, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления планируемых преобразований в материалах, информации, людях.

4.персонал – важнейший фактор общественного производства.

Все переменные внутренней среды взаимосвязаны и взаимозависимы.

Контрольные вопросы

1. Что такое предприятие?
2. Назовите основные задачи предприятия.
3. Что лежит в основе классификации предприятий по принадлежности капитала?
4. Что является главной целью деятельности любого предприятия?
5. Перечислите цели функционирования предприятия.
6. Назовите признаки классификации предприятия.
7. Что такое внутренняя и внешняя среда предприятия?
8. Что такое объект и субъект права собственности?
9. Дайте определение предприятия, перечислите их основные виды?
10. Что представляет собой предпринимательская деятельность?

ГЛАВА 2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Конкурентоспособность товара – главный фактор эффективности производства

2. Составляющие конкурентоспособности

2.1. Качество продукции – важный элемент конкурентоспособности

2.2. Стандартизация продукции

2.3. Политика предприятия в области качества

3. Основные уровни конкурентоспособности предприятия

Контрольные вопросы

1. Конкурентоспособность товара – главный фактор эффективности производства

Конечная цель всякой фирмы – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий фирмы. Достигается она или нет – зависит от конкурентоспособности товаров и услуг фирмы, т.е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами – продукцией и услугами других фирм. В чем же сущность этой категории

рыночной экономики и почему она при всех стараниях любой фирмы не может быть жестко гарантирована?

Обычно под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя. Но вся проблема заключается в правильном определении содержания этой характеристики. Все заблуждения начинаются именно здесь.

Первооснова процесса повышения конкурентоспособности продукции любой фирмы в любых странах мира – это высокая инвестиционно-инновационная активность, динамика экономического, особенно промышленного роста. Без этого нет научно-технического прогресса, невозможно повышение конкурентоспособности продукции по ее технико-экономическому уровню и ценам.

Конкурентоспособность товара (услуги) выступает как синтетическая, результирующая характеристика товара, его потребительских, полезных для покупателя свойств и стоимостных характеристик товара, определяющих успех его реализации на рынках в условиях наличия на них конкурирующих товаров-аналогов разных фирм своей и других стран мира. К основным составляющим конкурентоспособности товара относятся также и массив его покупателей (емкость рынка), стоимость удовлетворения их потребностей за весь срок службы приобретенного изделия; цена рыночная, качество сервисного (технического) обслуживания.

Другими словами, под конкурентоспособностью товара понимается комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик товара, определяющих его успех на внутреннем и на внешнем рынках.

Конкурентоспособность товара можно определить только в сравнении с товарами-аналогами.

Товарная конкурентоспособность находится в прямой зависимости от разноплановых факторов.

Среди них первостепенное значение имеют издержки производства, производительность и интенсивность труда, которые оказывают влияние на цену и качество изделий.

Чтобы полнее понять существо проблемы, вычленим несколько важных следствий этого положения.

1. Конкурентоспособность включает три основные составляющие. Одна из них жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству.

Другая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя.

Наконец, третья отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю, как человеку, как члену той или иной социальной группы и т.д.

2. Покупатель – главный оценщик товара. А это приводит к очень важной в рыночных условиях истине: все элементы конкурентоспособности товара должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из

них.

Когда мы формируем "комплекс конкурентоспособности", в рекламе очень важно учитывать особенности психологического воспитания и интеллектуальный уровень потребителей, многие другие факторы личного характера.

Интересный факт: почти все зарубежные пособия по рекламе особо выделяют материал, связанный с рекламой в малограмотной или интеллектуально неразвитой аудитории.

3. Как известно, каждый рынок характеризуется "своим" покупателем.

Поэтому изначально неправомерна идея о некой абсолютной, не связанной с конкретным рынком, конкурентоспособности.

В ожесточенной борьбе американских и японских производителей почти на всех рынках передовых технологий позиции японцев пока выглядят предпочтительнее.

За счет чего? Почти единодушный ответ в 70-е годы был таким: цена и качество.

Но уже десятилетие назад уровень сбытовой, рекламной и сервисной культуры японских фирм стал привлекать все большее внимание маркетологов всего мира.

А сегодня уже говорят и о том, что "философия качества", характерная для японцев, становится лишь составной частью, формирующейся ныне их собственной "философии обслуживания".

Все это более или менее совпадает с основными позициями, отмечавшимися ранее.

Но вот что интересно: ряд американских исследователей и бизнесменов давно и упорно говорят о том, что Япония быстрее сформировала путем умелой пропаганды мнение о высочайшем качестве своих товаров, нежели действительно показывает его на практике.

Даже допуская здесь значительную (и весьма!) долю преувеличения и уязвленного самолюбия, заметим, что в целом "имидж страны" дает ощутимую прибавку к конкурентоспособности ее товаров.

Рыночное хозяйство, а вслед за ним и его ученые давно и хорошо поняли, что пытаться схематически выразить конкурентоспособность товара — это все равно, что пытаться схемой показать всю сложность и все тонкости рыночного процесса.

Для них конкурентоспособность стала, поэтому просто удобным, концентрирующим внимание и мысль термином, за которым выстраивается все разнообразие стратегических и тактических приемов менеджмента в целом и маркетинга в частности.

Конкурентоспособность — не показатель, уровень которого можно вычислить для себя и для конкурента, а потом победить.

Она ориентирует на:

- понимание нужд потребителя и тенденций их развития;
- знание поведения и возможностей конкурентов;
- знание состояния и тенденций развития рынка;
- знание окружающей среды и ее тенденций;
- умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы

потребитель предпочел его товару конкурента.

2. Составляющие конкурентоспособности

Конкурентоспособность предприятия определяется следующими факторами:

- Качество продукции и услуг;
- Наличие эффективной стратегии маркетинга и сбыта;
- Уровень квалификации персонала и менеджмента;
- Технологический уровень производства;
- Налоговая среда, в которой действует предприятие;
- Доступность источников финансирования.

Чтобы определить первоочередные меры по реформированию промышленности, следует определить причины потери конкурентоспособности российскими предприятиями.

2.1.Качество продукции – важный элемент конкурентоспособности

Традиционно низкое качество российских товаров есть не следствие национальной неспособности россиян создавать и производить качественную продукцию. Нет никаких серьезных причин, чтобы не усовершенствовать или не создать принципиально новый продукт, отвечающий требованиям рынка. Если же уровень развития инженерно-конструкторской службы предприятия не позволяет создать конкурентоспособный продукт собственными силами, то ничто не мешает обратиться к другим, лидирующим на рынке, предприятиям с предложением о приобретении лицензии. Эта практика с успехом применялась предприятиями таких стран, как Китай, Южная Корея и многих других. Причем предприятия этих стран исторически значительно уступали российским в технологическом уровне и инженерно-конструкторских традициях. Одной из наиболее часто называемых причин неспособности российских предприятий производить качественную и конкурентоспособную продукцию является устаревшее технологическое оборудование. Но что мешает приобрести новейшее оборудование сегодня, когда границы открыты и любое самое современное оборудование доступно? С другой стороны, предприятие, не располагающее требуемым технологическим оборудованием сегодня, может заказать производство необходимых деталей и узлов другим производителям, имеющим необходимое оборудование.

Обеспечение контроля качества продукции на всех стадиях его производства также является не столько технической проблемой, сколько организационно-управленческой. На рынке России присутствуют консультационные компании, с успехом оказывающие услуги по подготовке предприятия и внедрению систем управления качеством в соответствии со стандартами ISO9000.

В России существует огромный невостребованный инновационный потенциал, который может служить источником идей и новых продуктов для промышленности. Авторы разработок пытаются найти возможность организовать производство и сбыт оригинальной и конкурентоспособной продукции, базирующейся на новейших изобретениях. Шансы изобретателя привлечь капитал только под идею нового продукта значительно ниже, чем возможности

промышленного предприятия, планирующего освоить производство нового продукта, располагающего опытом, производственными мощностями и квалифицированным персоналом. Однако примеров эффективного сотрудничества ученых и промышленников практически нет. Причина в том, что в нашей стране недостаточно развиты механизмы венчурного финансирования. Например, в Тайване законодательно определено, что автор разработки может получить от корпорации, которой переданы права на производство и сбыт продукции на базе его изобретения, до 15% так называемых технических акций предприятия.

Таким образом, российские предприятия имеют все условия и возможности для решения задачи создания новой конкурентоспособной продукции и обеспечения высокого качества ее производства. Причем эта проблема может быть решена администрацией предприятия посредством исключительно организационно - управленческих мер.

2.2. Стандартизация продукции

Важным элементом в системе управления качеством изделий является стандартизация.

Главная задача стандартизации – создание системы нормативно–технической документации, определяющей прогрессивные требования к продукции, изготавливаемой для населения, обороны страны, для экспорта и т.д., а также контроль за правильностью использования этой документации.

Стандартизация базируется на ряде принципов:

- повторяемость - определяет круг объектов, к которым применимы вещи, процессы, отношения, обладающие одним общим свойством – повторяемостью либо во времени, либо в пространстве;

- вариантность – создание рационального многообразия – обеспечивает минимум рациональных разновидностей стандартных элементов, входящих в стандартизуемый объект;

- системность – определяет стандарт как элемент системы и приводит к созданию систем стандартов;

- взаимозаменяемость – применительно к технике предусматривает сборку или замену одинаковых деталей, изготовленных в разное время и в различных точках пространства.

Государственные стандарты Российской Федерации включают:

- обязательные требования к качеству продукции, работ и услуг, обеспечивающие безопасность для жизни, здоровья и имущества, охрану окружающей среды; обязательные требования техники безопасности и производственной санитарии;

- обязательные требования по совместимости и взаимозаменяемости продукции;

- обязательные методы контроля, требований к качеству продукции, работ и услуг;

- основные потребительские и эксплуатационные свойства продукции, требования к упаковке, маркировке, транспортированию и хранению, а также утилизации продукции;

- положения, обеспечивающие техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции и оказании услуг, правила оформления технической документации и т.д.

В Российской Федерации нормативные документы по стандартизации подразделяются на следующие категории:

- а) государственные стандарты РФ (ГОСТ РФ);
- б) отраслевые стандарты (ОСТ);
- в) технические условия (ТУ);
- г) стандарты предприятий и объединений предприятий.

В настоящее время все развитые страны мира признают и используют международные стандарты для совершенствования действующих в предприятиях систем качества.

2.3. Политика предприятия в области качества

Политика передовых предприятий в области качества заключается во взаимосвязанности и неотделимости от общей политики предприятия.

Техническая, экономическая и социальная политика рассматриваются как средство успешного решения задач качества. К таким задачам относятся:

- расширение и завоевание новых рынков;
- улучшения важнейших показателей качества;
- развитие сети сервисных услуг;
- снижения уровня дефектности изготавливаемой продукции;
- увеличение сроков гарантии на выпускаемую продукцию и др.

Для реализации этих задач необходимо выделить основные направления и определиться в общих принципах действий в области качества. Направления и являются стратегией развития предприятия.

Политика в области качества оформляется документально, в виде основополагающего документа.

С позиции предприятия существуют два подхода для достижения определенного уровня качества. Первый подход заключается в возможности достижения заданного уровня качества за один этап. Второй подход – поэтапное финансирование повышения уровня качества по мере накопления финансовых средств на эти цели. В условиях рыночной экономики любой из подходов может быть тактически оправдан.

Реализация политики в области качества происходит через сформированную систему качества, главной функцией которой является управление качеством.

3. Основные уровни конкурентоспособности предприятия

Предприятия промышленности не могут функционировать без широких горизонтальных и вертикальных кооперационных связей с партнерами своей и зарубежных стран. Это предопределено характером продукции названных отраслей и применяемых в них технологий.

Ныне международные межфирменные кооперационные связи охватывают весь инновационно-воспроизводственный цикл: НИОКР – инжиниринг и строительство – производство и сбыт (в том числе экспорт) продукции, ее послепродажный сервис. Кооперация производства в сфере высоких технологий

трансформировалась ныне в научно-производственную. Она стала определять весь облик современного мирохозяйственного развития в отраслях перерабатывающей промышленности, особенно машиностроении, электроники, металлургии, химической промышленности, а также конкурентоспособность продукции отраслей.

Даже крупная, лидирующая в своей нише национальная кооперация ныне не может обойтись без кооперационных связей с фирмами разных стран мира.

Эффективное и конкурентоспособное участие России, ее хозяйствующих субъектов в мирохозяйственных процессах разделения труда и кооперации производства, его интернационализации и транснационализации возможно лишь при обеспечении не только и не столько частных, сколько принципиальных организационно-экономических мер общегосударственного характера.

В целом можно выделить четыре основных уровня или степени конкурентоспособности предприятия. Руководство предприятия первого уровня рассматривает организацию управления как нечто внутренне нейтральное.

Свою роль руководители видят только в том, чтобы давать продукцию, не заботясь ни о каких сюрпризах для конкурентов и потребителей. Они настолько уверены в совершенстве конструкции или техническом уровне своей продукции, в явных преимуществах ее по сравнению с изделиями конкурентов, в мощи своих сбытовых подразделений и службы маркетинга, что готовы удовлетворять запросы покупателя, лишь поставляя заявленные в рекламе товары. Любые дополнительные улучшения на производстве или в управлении считаются излишеством.

Такой подход все же может принести предприятию успех, если оно сумеет найти на рынке нишу, которая уберет от немедленной конкуренции.

Но как только предприятие или фирма начинают расти, увеличивать масштабы своего производства, может случиться следующее: предприятие перерастет нишу рынка, на которую первоначально работало, и вступит в конкуренцию на другом его сегменте или первоначальная ниша разовьется в растущий рынок и станет привлекательной для других производителей. Тут уже одним умением просто выпускать продукцию не обойдешься.

Нужно позаботиться о получении сравнительных преимуществ, о том, чтобы превзойти стандарты, предложенные конкурентами в области цен, издержек производства, качества, точности поставок, уровня обслуживания и т.п.

Поэтому компании второго уровня (степени) конкурентоспособности стремятся сделать свои производственные системы "внешне нейтральными". Это означает, что предприятия должны полностью соответствовать стандартам, установленным их основными конкурентами. Они стремятся максимально заимствовать технические приемы, технологии, методы организации производства у ведущих предприятий отрасли и использовать у себя, приобретать сырье и материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия из тех же источников, что и их главные конкуренты. Они следуют тем же принципам и подходам в управлении качеством продукции и в контроле за уровнем запасов и внутрипроизводственных заделов, устанавливают такие же по характеру отношения с работниками на своем производстве.

Мало того, они стремятся пригласить к себе на работу, если понадобится,

управляющих и специалистов, особенно инженерно-технических работников, из других компаний этой же отрасли, полагаясь в основном на их квалификацию и чисто профессиональные качества, без учета специфики конкретного предприятия или производства. И некоторые компании неизбежно оказываются в ситуации, когда подобные стереотипы делового поведения, целиком базирующиеся на заимствовании передового опыта, уже не работают, не прибавляют конкурентоспособности предприятиям данной фирмы даже при незначительном усилии внутриотраслевой конкуренции.

Перед руководством таких компаний неизбежно встает вопрос: если их предприятия имеют другие сравнительные преимущества в конкуренции на рынке, чем их основные соперники, то почему нужно обязательно придерживаться общих стандартов производства, установившихся в отрасли?

Те, кто находит правильные ответы, обычно эволюционируют до третьего уровня конкурентоспособности, управление начинает активно воздействовать на производственные системы, содействует их развитию и совершенствованию.

Производство становится, так сказать, "поддерживаемым изнутри" всеми другими подразделениями организации

Но для некоторых фирм и это оказывается недостаточным.

Успех будет целиком зависеть от того, насколько эффективно каждая из компаний использует одну и ту же технику, какими сравнительными преимуществами обладает не только производственная структура предприятия, но и ее система управления. Иначе говоря, успех в конкурентной борьбе становится уже функцией не столько производства, сколько управления, и чуть ли не целиком зависит от качества, эффективности управления и организации производства в самом широком смысле. Это может быть и более экономичный аппарат управления, и более высокая оперативность в принятии решений, лучшая мотивация работников и т.п.

Производственная система в такого рода компаниях становится, так сказать, "поддерживаемой извне", эффективность ее определяется не столько внутренними факторами, включая управленческие (например, идеальное производственное планирование или управление качеством), сколько внешними (качество организации и эффективность самой системы управления).

Компании, которым удалось достичь этой четвертой степени конкурентоспособности, оказываются впереди конкурентов на многие годы.

Они не только стремятся копировать опыт других фирм данной отрасли, не просто хотят превзойти самые жесткие из существующих здесь стандартов, но готовы бросить вызов любому конкуренту в любом аспекте производства или управления. Именно они и называются предприятиями с производством мирового класса.

Особое место занимают вопросы обеспечения стабильного роста качества и надежности новых изделий при одновременном снижении цен на новые виды продукции. Курс берется на повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала при ориентации на удельное сокращение численности производственных и управленческих работников. Все это практически означает выпуск как можно большего количества новых, пользующихся повышенным спросом изделий, цены на которые будут ниже, чем у конкурентов, а

качественные и эксплуатационные характеристики и надежность — выше.

Конечным результатом должно стать создание производственных систем нового поколения, которые будут работать в режиме так называемого "нововведенческого конвейера". Суть этого подхода заключается в том, чтобы нацелить предприятия, во-первых, на постоянное внедрение в производство новых, более совершенных изделий, во-вторых, на неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции, в-третьих, на повышение качественных и потребительских характеристик при снижении цен на выпускаемые изделия.

По существу, ставится задача объединить в рамках хозяйственных комплексов нового типа гибкость и адаптивность мелкосерийного производства с низкими издержками и высокой производительностью труда массового производства. Считается, что такое сочетание позволит обеспечить не только стабилизацию, но и снижение издержек во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки при постоянном внедрении в серийное производство новых изделий, расширении номенклатуры выпускаемой продукции и изменении ассортимента, что и должно в итоге создать условия для победы в конкурентной борьбе.

Чтобы в наиболее короткие сроки с минимальными вложениями выйти на намеченные рубежи, многие западные компании собираются сосредоточить усилия на трех главных направлениях: комплексной автоматизации производственных процессов, совершенствовании форм и методов управления, включая организацию производства и развитие технико-экономической базы, развитии кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации, активности и лояльности каждого работника. Именно такая конкуренция ресурсов считается наиболее перспективной для того, чтобы создать адаптивные производственные системы нового поколения, которые еще недавно существовали только в теории.

При совпадении общих стратегических направлений борьбы за лидерство существуют и некоторые особенности в подходах ведущих японских и американских компаний к тому, как обеспечить свое преимущество в экономическом соперничестве на мировом рынке. Например, специфика японского подхода состоит в том, что автоматизация и компьютеризация производства не рассматриваются как самоцель и безусловная гарантия успеха.

Более того, специальные и весьма настойчивые усилия предпринимаются для того, чтобы при переходе на выпуск все более сложных и совершенных в техническом отношении изделий резко снизить техническую, технологическую и организационную сложность их изготовления. Чтобы обойти своих конкурентов, предполагается по-иному рассматривать приоритеты в ходе создания базовых предпосылок для победы в конкурентной борьбе.

С этой целью запланировано привести в действие по меньшей мере две "секретные" пружины, которые должны обеспечить японским компаниям необходимое ускорение.

Особенностью действия первой из них является разработка такой технологии и такой организации производства, чтобы изготавливать любые, даже самые сложные изделия на основе стандартов, простых и легко управляемых наборов операций, осуществляемых на универсальном, гибком и в широком

диапазоне переналаживаемом оборудовании. Основная идея японского подхода состоит в том, чтобы при общей ориентации на повышение уровня автоматизации в максимальной степени упростить и рационализировать работу производственных подразделений, благодаря тщательной подготовке производства добиться минимизации числа отклонений и четко рассчитанного хода производственного процесса.

Второй "секретной" пружиной новой стратегии является создание организационно-управленческих условий для того, чтобы все или подавляющее большинство отклонений обнаруживались и урегулировались непосредственно производственным персоналом на уровне рабочего места, участка, цеха.

В результате планируется создать механизм управления, который как бы осуществлял саморегулирование "снизу".

Чтобы реализация такого подхода стала возможной на практике, планируется наряду с автоматизацией сконцентрировать усилия и ресурсы на разработке новых технологических процессов, позволяющих организовать ускоренный переход на производство новых изделий и изготовление мелких партий на принципах крупносерийного и массового производства.

Контрольные вопросы

1. Назовите систему показателей качества продукции.
2. Определите назначение стандартов серии ИСО.
3. Что понимается под «уровнем качества»?
4. Что представляет собой система управления качеством на предприятии?
5. Дайте определение сертификации, системы сертификации?
6. Для каких целей осуществляется сертификация?
7. Дайте определение стандарта.
8. Объясните, почему проблема качества является одной из основных для обеспечения конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности предприятия.
9. Что понимается под конкурентоспособностью продукции, работ, услуг?
10. Назовите методы определения конкурентоспособности продукции.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Понятие и классификация основных средств
2. Основные производственные фонды и пути их лучшего использования
3. Износ и амортизация основных средств
4. Показатели эффективности использования основных средств

Контрольные вопросы

1. Понятие и классификация основных средств

Средства производства, составляющие материально-техническую базу производственного процесса, подразделяются в зависимости от характера их участия в производственном процессе на средства труда (машины, аппараты, оборудование, производственные здания, сооружения, силовые установки и т.д.).

Средства труда представляют собой наиболее дорогостоящую часть средств производства и обслуживают большое число производственных циклов в течение длительного времени, их принято называть основными фондами. Их стоимость переносится частями на работы, услуги или изготавливаемую продукцию.

Одна из главных задач промышленности - повышение эффективности и качества общественного производства и значительное увеличение отдачи капитальных вложений и основных фондов, являющихся материальной базой производства и важнейшей составной частью производительных сил страны.

Численный рост и качественное улучшение средств труда на основе непрерывного научно-технического прогресса – это решающая предпосылка неуклонного роста производительности труда.

Основные фонды участвуют в процессе производства длительное время, обслуживают большое число производственных циклов и, постепенно изнашиваясь в производственном процессе, частями переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию, сохраняя при этом натуральную форму. Эта особенность основных фондов делает необходимым их максимально эффективное использование.

В зависимости от участия основных фондов в производственном процессе и их влияния на конечные результаты производства все основные фонды делятся на две группы:

- промышленно-производственные основные фонды;
- непроизводственные основные фонды.

Производственные основные фонды функционируют в производственно-коммерческой деятельности предприятия, изнашиваются постепенно, неоднократно участвуют в производственном процессе и пополняются за счет капитальных вложений.

Для управления основным капиталом на всех уровнях хозяйствования первостепенное значение имеет функционально-видовая группировка средств труда. Она позволяет получить информацию о важнейших качественных изменениях, происходящих в экономическом потенциале предприятий.

Динамика видовой структуры отражает изменения в технической оснащённости производства, темпах внедрения инноваций, развитии специализации, концентрации и комбинирования и др.

По действующей видовой классификации основные производственные фонды делятся на следующие группы:

- земельные участки и объекты природопользования (вода, недра, другие природные ресурсы), принадлежащие предприятию на правах собственности;
- здания (производственно-технические, служебные и другие);
- сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство);
- передаточные устройства (электросети, теплосети);
- машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование;
- вычислительная техника;

транспортные средства (внутри- и внепроизводственные);
инструменты и приспособления стоимостью свыше 50 минимальных
размеров оплаты труда;

производственный и хозяйственный инвентарь;

внутрихозяйственные дороги;

капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания,
помещения, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным средствам.

Каждая группа состоит из множества разнообразных средств труда.

Стоимость зданий в составе промышленно-производственных основных фондов России занимает 28%. В группу сооружений (составляющую, соответственно, 21%) включаются горные выработки, нефтяные и газовые скважины, подземные и гидротехнические сооружения, мосты, путепроводы и др.

К передаточным устройствам относятся трубопроводы, водопроводы и канализация, электропередача, связь и т.д. (6%).

Особо многочисленный и разнообразный состав имеет четвертая группа «Машины и оборудование». Сюда включаются силовые машины и оборудование (турбины, электродвигатели, генераторы, теплотехническое оборудование и проч.); рабочие машины и оборудование (металлорежущие станки, кузнечно-прессовые машины, литейное и электротехническое оборудование, подъемно-транспортные машины и др.); измерительные и регулирующие приборы и лабораторное оборудование; с 1972 г. в отдельную подгруппу выделена вычислительная техника. Удельный вес группы машин и оборудования составлял в 1996 г. 28%, а в 1990–40% в общей стоимости фондов промышленности.

Доля транспортных средств–автомобили, автобусы, электрокары, автодрезины и т.п. – возросла соответственно с 2% до 14%. В составе основных фондов учитываются только те инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь, которые служат более одного года и стоят более одного миллиона руб. за единицу до переоценки на 1 января 1996 г. (после деноминации – 1000 руб.).

Остальные относятся к оборотным средствам.

Рабочий скот (лошади, быки, волы, верблюды и др.) выделен в отдельную группу с 1996 г. В состав основных фондов входит и продуктивный скот – взрослые животные, дающие продукцию и приплод (коровы, овцематки, свиноматки и др.). Стоимость молодняка скота и животных на откорме включается в состав оборотных средств сельскохозяйственных предприятий. К основным фондам относятся многолетние насаждения: плодоносящие сады, ягодники, лесозащитные полосы.

Видовая структура основных фондов существенно различается по секторам и сферам экономики, а также по их отраслям. Так, в электроэнергетике основную долю занимают передаточные устройства (32%) и силовые машины и оборудование (33%); в топливной промышленности более половины стоимости основных фондов приходится на долю сооружений (58%); в отраслях машиностроения более 45% занимают машины и оборудование; в легкой промышленности надолго зданий приходится 42% стоимости фондов, в том числе в швейной – 60%.

В зависимости от степени влияния на результаты производства основные фонды делят на две части:

-активная часть – машины и оборудование, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, приборы, инвентарь, т.е. те средства, которые непосредственно задействованы в технологическом процессе;

-пассивная часть – обеспечивает условия для нормального осуществления производственных процессов (здания, сооружения).

Прогрессивность изменений в видовой структуре производственных фондов как раз и выражается в увеличении доли их активной части. Чем выше доля активной части фондов, тем большими возможностями располагает предприятие по увеличению выпуска продукции. Деление основных фондов на активную и пассивную части в значительной мере условно. Нередко совершенствование производства заключается в увеличении стоимости сооружений или передаточных устройств, что приводит к прогрессивным изменениям в технологическом процессе. Во многих отраслях промышленности (нефтедобыча, газодобыча и др.) сооружения и передаточные устройства являются наиболее активной частью фондов.

Динамика видовой структуры основных фондов весьма инерционна. В условиях стабильной экономики она изменяется медленно. Так, за последние 50 лет, в промышленности бывшего СССР она практически была одинаковой.

Соотношение активной и пассивной частей мало изменилось, главным образом потому, что огромный поток инвестиций в промышленность направлялся на создание новых предприятий, дублирующих в основном действующую структуру и технологические процессы.

Структура основных фондов промышленности современной России заметно отличается от соотношений отдельных групп, сложившихся в советское время. Это, прежде всего, относится к резкому снижению доли машин и оборудования и увеличению удельного веса транспортных средств и прочих основных фондов.

Пассивная часть фондов несколько возросла. Эти сдвиги в функционально-видовой структуре основных фондов нельзя считать положительными.

Безусловно, в эти годы имело место реальное уменьшение производственных мощностей ряда отраслей промышленности, реализация части станочного парка в другие секторы экономики.

Вместе с тем на резкое изменение видовой структуры повлияли проводимые переоценки основных фондов и применяемая система разнонаправленных индексов.

Улучшение структуры основных фондов рассматривается как обязательное условие роста производства, снижения себестоимости, увеличения денежных накоплений предприятий.

Перед финансовым менеджером стоит вопрос, какие основные фонды следует иметь в собственности, а какие лучше только арендовать. Каким образом улучшить структуру основных фондов: следует расширить их или сократить, здесь переплетаются не только вопросы финансового планирования, но и стратегической политике предприятия, влияющей на деятельность фирмы.

Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе в производственно-коммерческой деятельности предприятия и не переносят свою

стоимость на продукт, ибо он не создается. К ним относят: жилые дома, детские и спортивные учреждения, другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, которые находятся на балансе предприятия. Наличие непроизводственных фондов в структуре имущества предприятия дает некоторые налоговые льготы.

Наиболее общим классификационным делением фондов является их структура по сферам деятельности: производственные, функционирующие в материальном производстве, составляют около 80% и непроизводственные, обслуживающие жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, просвещение, науку, культуру – более 20%.

Это деление имеет важное экономическое значение для всех уровней хозяйственного управления, в том числе и для предприятия. Непроизводственные основные фонды, находящиеся на балансе предприятия, не воспроизводят свою стоимость, она утрачивается. Их содержание и развитие осуществляется, в основном, из прибыли. В новых условиях хозяйствования многие организации непроизводственной сферы преобразованы в коммерческие предприятия, и отраслевое деление фондов перестало отражать эту пропорцию. В действующем с 1996 г.

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

Классификация основных фондов по секторам и отраслям народного хозяйства позволяет отслеживать и корректировать направления развития экономики: эффективнее использовать стимулирующие рычаги развития прогрессивных и приоритетных отраслей.

В промышленности России сосредоточено более 34% стоимости основных фондов, 13% – в сельском хозяйстве, 4% – в строительстве, 13% – на транспорте и в связи, 18% – в жилищном хозяйстве; на здравоохранение, образование, культуру и искусство приходится всего 6,5% стоимости фондов, а на науку – 1,3%.

Отраслевая структура основных фондов должна быть перестроена: удельный вес отраслей, непосредственно занятых обслуживанием жизни населения, будет возрастать. В этом направлении изменится и отраслевая структура основных фондов промышленности, которые более чем на 80% сосредоточены в отраслях тяжелой промышленности.

Повышение конкурентоспособности предприятий легкой и промышленности связано, прежде всего, с интенсивным техническим переоснащением их производственного аппарата и повышением их удельного веса в общей стоимости основных фондов промышленности.

Для управления основным капиталом на всех уровнях хозяйствования первостепенное значение имеет функционально-видовая группировка средств труда. Она позволяет получить информацию о важнейших качественных изменениях, происходящих в экономическом потенциале предприятий.

Динамика видовой структуры отражает изменения в технической оснащенности производства, темпах внедрения инноваций, развитии специализации, концентрации и комбинирования и др.

Для анализа качественного состояния основных фондов на предприятии

необходимо знать их структуру. Различают производственную (видовую), технологическую и возрастную структуру основных фондов.

Под производственной (видовой) структурой понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно – натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости. Производственная (видовая) структура основных производственных фондов в различных отраслях промышленности не одинакова. В одних отраслях больше доля активной части основных фондов и меньше доля их пассивной части, а в других отраслях – наоборот. Например, доля зданий в общей стоимости основных фондов наиболее велика в легкой и пищевой промышленности (44%), сооружений – в топливной промышленности (58%), передаточных устройств – в электроэнергетике (32%), машин и оборудования – на предприятиях машиностроительного комплекса (45% и выше). Кроме этого, на структуру основных фондов влияет серийность производства продукции. На предприятиях какой – либо отрасли с преобладанием индивидуальной и мелкосерийной продукции доля машин и оборудования в стоимости основных фондов снижается, а на предприятиях той же отрасли, выпускающих преимущественно средне – и крупносерийные изделия, эта доля повышается. Важным показателем производственной структуры основных производственных фондов является доля активной части в их общей стоимости.

Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность и другие экономические показатели работы предприятия в значительной мере зависят от величины активной части основных производственных фондов.

Поэтому повышение ее доли до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры основных производственных фондов.

Технологическая структура основных производственных фондов характеризует их распределение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости. В «узком» плане технологическая структура может быть представлена, например, как доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка, имеющегося на предприятии.

Возрастная структура основных производственных фондов характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по предприятию, так и по отдельным группам машин и оборудования. Если увеличивается доля старого оборудования, то растет число физически изношенных элементов основных фондов, а это приводит к увеличению затрат на ремонт, повышению эксплуатационных расходов, ухудшению качества продукции. Кроме перечисленных на структуру основных производственных фондов оказывают влияние и другие факторы, в том числе:

- объем продукции;
- специфика предприятия;
- ускорение НТП;
- уровень автоматизации и механизации;

- уровень специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства;
- климатические условия и географическое местонахождение и др.

Интенсификация производства и повышение его эффективности выдвигают сегодня задачу значительного улучшения использования основных фондов. В решениях Правительства РФ в числе конкретных мер по повышению интенсификации производства предусмотрено: ускорить обновление основных производственных в первую очередь за счет более быстрой замены малоэффективного оборудования прогрессивным, высокопроизводительным, более чем на треть обновить их активную часть; увеличить объем выбытия устаревших производственных основных фондов. Укрепление материально-технической базы предприятий является одним из главных направлений экономической политики страны. Современное ее количественное и качественное состояние еще не полностью удовлетворяет потребности предприятий в технике и других видах материальных ресурсов. Недостаток некоторых видов техники приводит к значительному затягиванию сроков проведения многих видов работ.

Поэтому одним из важных условий подъема экономики предприятий является дальнейшее укрепление их материально-технической базы.

Наряду с этим важное значение имеет рациональное использование имеющихся материально-технических ресурсов.

Научно-технический прогресс нельзя сводить лишь к росту поставок новых машин, оборудования и других средств производства.

Неотъемлемая, активная часть этого процесса состоит в умении эффективно, с наибольшей отдачей использовать каждую машину и каждый рубль, вложенный в производство - увеличения объема продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади.

Направлениями повышения эффективности использования основных фондов являются:

- рост коэффициента сменности работы оборудования;
- ликвидация простоев оборудования линий и техники;
- увеличения фондоотдачи за счет НТП.

На уровень и динамику фондоотдачи влияет ряд факторов:

-изменение структуры основных промышленно-производственных фондов (удельного веса машины и оборудования в составе всех промышленно-производственных фондов);

-увеличения сметной стоимости вновь вводимых в эксплуатацию объектов по сравнению стоимостью действующих основных фондов:

-сверхплановый простой оборудования и повышения производительности машин и оборудования;

-изменение коэффициента сменности работы оборудования;

-структурные и ассортиментные сдвиги продукции, влияющие на увеличение или уменьшение объема производства;

-наличие неустановленного и бездействующего оборудования.

Использование машин и оборудования оказывает решающее влияние на объем продукции. Поэтому важно дать оценку влияния экстенсивных (по времени) и интенсивных (мощности) факторов.

Основные производственные фонды совершают хозяйственный кругооборот, который состоит из следующих стадий: износ основных средств, амортизация, накопление средств для полного восстановления ОПФ, замена основных средств путем осуществления капитальных вложений.

2. Основные производственные фонды и пути их лучшего использования

Главное содержание материально-технической базы предприятия определяют основные производственные фонды. В производственных фондах находит свое материальное воплощение технический прогресс в промышленности, достижения науки и передового опыта.

Основные средства – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение периода, превышающего 12 месяцев, как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. В стоимостном выражении основные средства выступают в качестве основных фондов.

Для лучшего использования основных фондов требуется перестройка не только отношение собственности и форм хозяйствования, но и хозяйственного механизма в целом. Нужны целевые программы по интенсификации отраслей экономики, научно-технического прогресса, развитию промышленности.

Приобретение машин и оборудования, других фондов в рыночных условиях производится каждым предприятием по критерию экономической выгоды, в первую очередь - по прибыльности.

Новые средства производства должны не только быть более производительными, способствовать росту качества продукции и сохранению окружающей среды, облегчать труд, но и обеспечивать рост уровня доходности предприятия, т. е. рентабельности.

Поэтому так важно создать условия, благоприятные для обновления и расширения воспроизводства основных фондов (в частности, используя льготное кредитование и лизинг).

Эффективное использования основных средств, как правило, отражается на конечных результатах работы предприятия, что обеспечивается, в первую очередь, увеличением выпуска продукции, снижением себестоимости, улучшением качества продукции, снижением налога на имущество и увеличением балансовой прибыли.

Решение задачи эффективного использования основных средств означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения.

Рациональное использование основных фондов приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а, следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т. п.).

Важным условием является также совершенствование структуры

производственных фондов, которая определяется специализацией, а также общим уровнем развития материально-технической базы предприятия. Соблюдение определенных пропорций между различными элементами ресурсного потенциала – одно из основных условий его эффективного функционирования.

Пропорциональность между элементами основных фондов обусловлена их ролью в технологическом процессе.

Производственные линии, машины и оборудование, транспорт участвуют непосредственно в процессе производства и оказывают значительное влияние на его результаты. Здания и различного рода сооружения также играют важную роль, так как обеспечивают условия для рационального и производительного использования машин, оборудования и т. д.

Важное значение для повышения экономической эффективности производственных фондов имеет увеличение выхода продукции на один квадратный метр производственной площади.

Они в значительной степени определяют уровень фондоотдачи и материалоемкости производства, другие показатели – использования фондов.

Закономерности и показатели воспроизводства основных фондов

Процесс воспроизводства основного капитала представляет собой основу жизнедеятельности и эффективности производства. Его движение регулируется и контролируется на всех уровнях управления хозяйством.

Важнейшими воспроизводственными характеристиками оборота основных фондов являются показатели их прироста, обновления и выбытия. Коэффициент прироста отражает увеличение основного капитала за рассматриваемый период и исчисляется как отношение вновь введенных основных фондов к их стоимости на начало периода. Степень обновления производственного аппарата измеряется коэффициентом обновления – отношением стоимости введенных основных фондов к их общей стоимости на конец рассматриваемого периода.

Показатели прироста и обновления основного капитала – взаимосвязанные величины: чем выше доля прироста, тем выше уровень обновления, и наоборот.

Существенные коррективы в эту взаимосвязь может внести коэффициент выбытия фондов, представляющий собой отношение выбывших из эксплуатации основных фондов в данном периоде к их стоимости на начало периода.

Как на уровне народного хозяйства в целом, так и на предприятиях разрабатываются плановые и отчетные балансы основных фондов, отражающие количественные характеристики их воспроизводства: наличие на начало периода, стоимость на конец периода.

3. Виды оценки и методы переоценки основных фондов

Планирование и учет воспроизводства основных фондов осуществляются в натуральных и стоимостных показателях.

Натуральные измерители применяются при расчетах производственной мощности предприятий, организации производственного процесса, определении технического состояния средств труда и их качественной характеристики, а также при разработке межотраслевых и плановых балансов основных фондов и оборудования.

В экономике более широкое использование имеет система стоимостных

показателей, получившая особое развитие в условиях рынка.

В денежном выражении осуществляется сводный учет и планирование на всех уровнях управления воспроизводственным процессом основного капитала, а также начисление и использование амортизационного фонда, включение износа средств труда в себестоимость продукции, планирование объемов и источников финансирования капитальных вложений и др.

В связи с приватизацией предприятий, включением средств труда в товарный оборот, развитием коммерческого расчета и рыночных хозяйственных связей роль стоимостной оценки основных фондов существенно возросла, повысились требования к ее реальности и динамичности.

В управлении основными фондами используется дифференцированная система стоимостных оценок, которая определяется целевой установкой измерения стоимости основного капитала: для внутрипроизводственной деятельности и оценки результатов, для начисления амортизации и расчета налогов, для продажи и сдачи в аренду, залоговых операций и др. Базовыми видами оценок основных фондов являются: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость.

Полная первоначальная стоимость основных фондов представляет собой сумму фактических затрат в действующих ценах на: приобретение или создание средств труда: возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку и монтаж машин и оборудования и др. По полной первоначальной стоимости основные фонды принимаются на баланс предприятия, и она остается неизменной в течение всего срока службы средств труда и пересматривается при переоценке основных фондов предприятия или уточняется при модернизации или капитальном ремонте. Амортизация основных фондов также начисляется с полной первоначальной стоимости. По этой цене средства труда планируются и учитываются в повседневной хозяйственной деятельности. Текущие цены и тарифы на основные фонды постоянно изменяются под влиянием факторов спроса и предложения, инфляции и т.п. С течением времени в первоначальной стоимости основных фондов накапливаются диспропорции и противоречия. Один и тот же станок или машина, приобретенные в разные годы, числятся по разной стоимости.

Первоначальная стоимость основного капитала перестает отражать действительную его оценку в сегодняшних (текущих) условиях хозяйственной деятельности. Управление процессом воспроизводства основных фондов затрудняется, возникают препятствия к нормальному осуществлению коммерческой деятельности предприятий.

Показатели, исчисляемые с использованием первоначальной стоимости фондов (капиталоотдача, рентабельность, платежеспособность, ликвидность и др.) перестают отражать их действительный уровень.

Крупные проблемы возникают в управлении амортизацией, себестоимостью, а, следовательно, прибылью и налогами.

Возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым ценностным измерителям.

Восстановительная стоимость выражает оценку воспроизводства основных фондов в современных условиях на момент переоценки.

Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других нормативах, действующих на установленную дату.

Полная восстановительная стоимость – это сумма расчетных затрат на приобретение или возведение новых средств труда, аналогичных переоцениваемым.

Остаточная стоимость основных фондов представляет собой разницу между полной первоначальной или полной восстановительной стоимостью и начисленным износом, т.е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию, на определенную дату.

Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать их обновление и ремонт.

При проводимых переоценках фондов одновременно уточняется размер начисленного износа по каждой единице средств труда.

Также определяется восстановительная стоимость с учетом износа.

Она рассчитывается в процентах к полной восстановительной стоимости на основе данных бухгалтерского учета.

Балансовая стоимость – стоимость, по которой, основные фонды учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета об их наличии и движении.

На балансе предприятия стоимость основных фондов числится в смешанной оценке: объекты, по которым производилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а новые средства труда, приобретенные (или возведенные) после переоценки, – по первоначальной стоимости.

В практике работы предприятий и в методических материалах балансовая стоимость нередко рассматривается как первоначальная, так как восстановительная стоимость на момент последней переоценки совпадает с первоначальной стоимостью на эту дату.

Методы переоценки основных фондов

Переоценка основных фондов может производиться двумя методами: экспертным и посредством системы индексов цен. При экспертном методе на предприятиях и в отраслях создаются специальные комиссии из числа наиболее опытных и квалифицированных инженеров и экономистов. В бывшем Советском Союзе переоценки основных фондов (их было три – в 1925, 1960 и 1972г.) проводились экспертным путем. Централизованно разрабатывались методические документы и руководящие материалы. Так, для переоценки основных фондов на 1 января 1972 г. было составлено 122 ценника на машины и оборудование и 37 сборников укрупненных показателей для оценки зданий и сооружений. В разработке этих материалов принимали участие 150 научно-исследовательских институтов и 47 промышленных министерств.

Определение восстановительной стоимости основных фондов экспертным методом, посредством пообъектной инвентаризации средств труда – трудоемкое и дорогостоящее мероприятие,

При индексном методе переоценка осуществляется путем умножения

балансовой стоимости объекта на индекс цены, установленный для данной группы основных фондов.

Система индексов цен утверждается в специальном постановлении Правительства РФ.

Так, для определения восстановительной стоимости на 1 января 1996 г. коэффициенты пересчета цен были дифференцированы по 15 видам основных фондов. Кроме того, в составе машин и оборудования были выделены 7 групп, в транспортных средствах – 5. В зависимости от сроков ввода в действие основных фондов индексы были дифференцированы по следующим периодам: до 1980 г.; 1981 – 1994 гг. и по кварталам 1995 г. Так, по 7-й группе «Машины и оборудование», объединяющей основную часть этого вида средств труда, индексы для определения восстановительной стоимости соответственно периодам составляли: 2,4; 2,7; 2,4; 1,9; 1,5; 1,2. Такая градация коэффициентов пересчета отражала динамику и уровень инфляции в экономике России.

4.Износ и амортизация основных средств

В процессе эксплуатации основные фонды постепенно изнашиваются, утрачивают свои первоначальные качества и подлежат замене. Износ основных средств – это частичная или полная утрата ими своих качеств и стоимости.

Различают два вида износа физический и моральный.

Физический износ связан утратой основными средствами технико-эксплуатационных свойств в процессе эксплуатации и воздействием естественных природных факторов.

Различают полный и частичный износ основных фондов; при полном износе действующие фонды подлежат ликвидации и замене, а при частичном износ возмещается путем ремонта.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используют несколько показателей:

Степень физического износа основных фондов показывает, насколько амортизированы основные средства, т.е. в какой мере профинансирована их возможная будущая замена по мере износа.

$$K = \frac{I}{Pc}, \quad (1)$$

где: I – сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации; Pc – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств.

Для объектов, срок службы которых ниже нормативного, коэффициент износа может быть рассчитан по формуле:

$$K = \frac{T_f}{T_n} \cdot 100, \quad (2)$$

где: T_f – фактический срок службы данного объекта;

T_n – нормативный срок службы данного объекта.

Для объектов, срок службы которых превысил нормативный, коэффициент износа находят по формуле:

$$K = \frac{T_f}{T_n T_v} \cdot 100, \quad (3)$$

где: T_f – фактический срок службы данного объекта;

T_n – нормативный срок службы данного объекта;

T_v – возможный остаточный срок службы данного объекта сверх фактически достигнутого.

Коэффициент физического износа зданий и сооружений может быть определен по формуле:

$$K_{и} = \sum d_i \times a_i, \quad (4)$$

где: d_i – удельный вес i -го конструктивного элемента в стоимости объекта;

a_i – процент износа i -го конструктивного элемента.

Факторы, влияющие на физический износ

а) природно-климатические условия;

б) условия эксплуатации;

в) степень загрузки основных средств

г) квалификация работников;

д) фактор времени, и др.

Моральный износ обусловлен научно - техническим прогрессом:

-совершенствование и обновление методов, технологии и организации производства, внедрением прогрессивной техники.

Существует два вида морального износа:

основные средства обесцениваются, так как аналогичные основные средства производятся с меньшими затратами и становятся дешевле;

в результате научно-технического прогресса появляется более современное и более производительное оборудование.

Относительная величина морального износа первого вида может быть рассчитана по формуле:

$$K_{ми} = \frac{C_{перв} - C_{восст}}{C_{перв}} \quad (5)$$

где: $C_{перв}$ – первоначальная стоимость средств труда; $C_{восст}$ – восстановительная стоимость средств труда.

Моральный износ второго вида можно установить, определив восстановительную стоимость по формуле

$$C_{уст} = \frac{C_{совр} \times P_{уст}}{P_{совр}}, \quad (6)$$

где: $C_{совр}$, $C_{уст}$ – восстановительная стоимость современной и устаревшей машины;

$P_{совр}, P_{уст}$ – производительность устаревшей и современной машины.

Сущность морального износа заключается в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до окончания срока физической службы.

Амортизация – перенесение стоимости основных фондов на производимую продукцию или процесс возмещения изношенной стоимости основных средств.

Проводится по нормам амортизации. Амортизационные отчисления учитываются в себестоимости продукции, и после ее реализации возвращаются на предприятие, образуя амортизационный фонд, который используется на полное восстановление основных фондов.

Норма амортизации – это ежегодный процент возмещения стоимости основных фондов.

Методы начисления амортизации:

1. Линейно-пропорциональный, когда амортизационные отчисления начисляются равными долями в равные промежутки времени.

Ежегодные амортизационные отчисления рассчитывают по формуле:

$$AO = OF_{п(в)} \cdot H_a / 100, \quad (7),$$

где: $OF_{п(в)}$ – первоначальная или восстановительная стоимость

H_a – норма амортизации.

2. Убывающее списание, когда амортизационные отчисления начисляются не на первоначальную, а на остаточную стоимость. В итоге в первые годы амортизационные отчисления выше, а затем они снижаются.

3. Метод суммы чисел. Амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где: в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, в знаменателе – сумма чисел лет, срока службы объекта.

4. Метод списания стоимости пропорционально объему продукции. При данном методе, начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объем продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта основных средств.

5. Показатели эффективности использования основных средств

Одним из источников экономического роста предприятия становится повышение эффективности использования основных фондов, которое на предприятии проявляется в увеличении объема деятельности, прибыли, экономии затрат труда.

Интенсивное использование основных фондов дает возможность получать продукцию без дополнительных капитальных затрат. Эффективность использования основных фондов определяет потребность предприятия в основных средствах.

Чем выше эффективность использования, тем относительно меньше объем основных фондов, требующийся для нормального осуществления процесса производства. Для характеристики использования основного капитала применяют

систему показателей. К числу обобщающих показателей относят следующие:

1. Фондоотдача показывает сколько продукции приходится на 1руб. стоимости основных производственных фондов по предприятию. Она определяется по формуле:

$$\Phi_o = ВП / \Phi, \quad (8)$$

где: ВП – объем выпущенной продукции (товарной, валовой, реализованной);

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Фондоотдача является наиболее важным показателем использования основного капитала.

При эффективном использовании ОПФ фондоотдача возрастает.

Снижение фондоотдачи вызывается падением объемов производства, недоиспользованием оборудования по времени, ростом цен на основные средства и т.д.

2. Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче. Этот показатель характеризует стоимость основных фондов в расчете на один рубль продукции. С повышением фондоотдачи снижается фондоемкость, а снижение фондоотдачи приводит к росту фондоемкости. Определяется отношением среднегодовой стоимости основных фондов к объему продукции.

$$\Phi_e = \Phi / ВП, \quad (9)$$

3. Фондовооруженность – это количество основных фондов, приходящееся на одного работающего, определяется по формуле:

$$\Phi_v = \Phi / Ч_{cp}, \quad (10)$$

где: $Ч_{cp}$ – среднесписочная численность рабочих основного и вспомогательного производства.

Для обобщающей характеристики использования основных производственных фондов используют показатель фондорентабельности, который показывает эффективность использования основных фондов.

$$R = (P / S) \times 100\%, \quad (11)$$

где: R – фондорентабельность; P – прибыль.

5. Рентабельность основных средств (фондорентабельность) показывает долю прибыли, приходящуюся на рубль стоимости ОС.

Для оценки использования активной части основных производственных фондов применяются показатели экстенсивного и интенсивного использования, а также интегральный показатель. Коэффициент экстенсивный характеризует использование оборудования по времени и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{экс}} = T_{\text{факт.}} / T_{\text{план.}} \quad (12)$$

где: $K_{\text{экс}}$ – коэффициент экстенсивного использования оборудования;
 $T_{\text{факт.}}$ – время фактической работы оборудования;
 $T_{\text{план.}}$ – время плановое работы оборудования.

Коэффициент интенсивный характеризует использование оборудования по производительности и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{инт}} = P_{\text{факт.}} / N, \quad (13)$$

где: $K_{\text{инт}}$ – коэффициент интенсивного использования оборудования
 $P_{\text{факт.}}$ – фактическая производительность оборудования;
 N – техническая норма производительности оборудования (паспортная).

Коэффициент интегральный (общий) характеризует использование оборудования как по времени, так и по производительности и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экс.}} \cdot K_{\text{инт}} \quad (14)$$

Движение и состояние основных фондов описывают следующие показатели: коэффициент ввода, коэффициент выбытия основных фондов.

$$K_{\text{вв}} = \Phi_{\text{введ}} / \Phi_{\text{к.г.}}, \quad (15)$$

где: $\Phi_{\text{введ}}$ – стоимость основных фондов введенных за данный период;
 $\Phi_{\text{к.г.}}$ – стоимость ОПФ на конец года.

$$K_{\text{выб}} = \Phi_{\text{выб}} / \Phi_{\text{н.г.}}, \quad (16)$$

где: $\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выбывших за данный период основных фондов;
 $\Phi_{\text{н.г.}}$ – стоимость ОПФ на начало года.

Система резервов улучшения использования основных средств может быть представлена следующим образом.

1. Увеличение времени работы машин и оборудования:

- увеличение коэффициента сменности;
- ликвидация простоев оборудования;
- полная загрузка оборудования;
- сокращение сроков ремонта;
- увеличение удельного веса активной части основных средств;
- увеличение доли фактически работающего оборудования в составе установленного.

2. Техническое совершенствование средств труда:

- замена устаревшей техники, модернизация оборудования;

- применение новой, современной техники и технологии;
- увеличение единичной мощности машин и агрегатов;
- комплексная механизация и автоматизация производства.

3. Улучшение организации и управления производством:

- внедрение научной организации труда;
- совершенствование управления производством на базе ЭВМ;
- улучшения обеспечения материально техническими ресурсами;
- развитие материального стимулирования и т. д.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность основных фондов, укажите их отличие от оборотных фондов и фондов обращения.
2. Укажите признаки классификации основных фондов.
3. Назовите методы оценки основных фондов.
4. Раскройте структуру основных фондов.
5. Раскройте сущность амортизации основных фондов. Покажите, как соотносятся понятия «износ» и «амортизация» основных фондов.
6. Назовите методы начисления амортизации.
7. Раскройте особенности применения ускоренной амортизации.
8. Раскройте сущность обновления основных фондов.
9. Назовите показатели эффективности использования основных фондов и дайте методику их расчета.
10. Назовите пути повышения эффективности использования основных фондов.

ГЛАВА 4. ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

1. Состав оборотных средств и источники их формирования
2. Кругооборот и показатели оборачиваемости
3. Нормирование оборотных средств
4. Пути улучшения использования оборотных средств

Контрольные вопросы

1. Состав оборотных средств и источники формирования

В процессе производства важную роль играют оборотные средства, которые обеспечивают осуществление бесперебойного процесса производства и реализации продукции.

Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью – обеспечить непрерывность воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения, а также способом перенесения своей стоимости на создаваемый продукт.

Оборотные производственные фонды материализуются в предметах труда (сырье, материалах, топливе и т.д.) и в средствах труда в виде МБП и

воплощаются в запасах, незавершенном производстве, полуфабрикатах.

Оборотные производственные фонды представлены также расходами будущих периодов.

Фонды обращения непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения.

Фонды обращения состоят из готовой продукции и денежных средств.

Здесь также учитывается дебиторская задолженность.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов, производственного, организационного и экономического характера.

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяет состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке. Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия.

Негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают следующие факторы:

- высокие темпы инфляции;
- разрыв хозяйственных связей;
- высокий уровень налогового бремени;
- снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов.

Различные финансовые показатели характеризуют эффективность использования оборотного капитала: рентабельность, длительность и скорость оборота, коэффициенты оборачиваемости и другие.

Прежде всего, необходимо правильно определить потребность предприятия в оборотных средствах, так как завышение или занижение оборотных средств приводит к неустойчивому финансовому состоянию и потере выгоды.

Если величина оборотного капитала занижена, то такое предприятие будет постоянно испытывать недостаток денежных средств и иметь низкий уровень ликвидности. Но увеличение оборотных средств по сравнению с оптимальной потребностью приводит к замедлению их оборачиваемости.

Оборотные производственные фонды потребляются в течение одного производственного цикла, полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию, меняют вещественно-натуральную форму либо полностью ее утрачивают.

В состав оборотных производственных фондов входят:

1. Производственные запасы – это предметы труда еще не поступившие в обработку и хранящиеся на складе. Элементы производственных запасов:

- сырье;
- основные и вспомогательные материалы;
- покупные полуфабрикаты;
- топливо и горючее;

- тара и тарные материалы;
- запасные части для ремонта;
- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

2. Незавершенное производство – это предметы труда находящиеся на определенных стадиях технологического процесса.

3. Расходы будущих периодов – это расходы, которые производятся в данном периоде, но которые будут отнесены на себестоимость в будущем.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция, находящаяся на складе;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства на расчетном счете и в кассе предприятия;
- средства в расчетах с потребителями продукции.

Собственные оборотные средства и приравненные к ним:

Первоначально на момент создания предприятия оборотные средства формируются как часть уставного капитала предприятия.

По мере роста производственной программы оборотные средства восполняются за счет прибыли предприятия.

Наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств используются так называемые устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным (например, резерв предстоящих платежей минимальной задолженности рабочим и служащим по заработной плате, по взносам на социальное страхование и т.д.).

Заемные средства. В качестве заемных используют краткосрочные банковские ссуды, которые выдаются на условиях возвратности, платности, срочности.

Привлеченные – это средства, которые не принадлежат предприятию, но временно находятся в его обороте.

Это кредиторская задолженность всех видов, а также средства целевого финансирования до их использования по целевому назначению.

2. Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении. Чем больше оборотов они совершают за определенный период времени, тем меньше оборотных средств, требуется предприятию для создания необходимого запаса материалов, тем эффективнее производство.

Обобщающими показателями эффективности использования оборотных средств являются:

- отношение годового производства продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств;
- прирост оборотных средств к приросту товарной продукции;
- прибыль на 1 рубль оборотных средств в среднегодовом исчислении.

Аналитическими показателями являются:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- длительность одного оборота в днях;
- коэффициент загрузки средств в обороте.

Коэффициент оборачиваемости

$$K_o = P / C_o, \quad (17)$$

где: P- объем реализованной продукции, млн. руб.

C_o - среднегодовая стоимость оборотных средств, млн. руб.

Длительность одного оборота оборотных средств

$$D = T / K_o, \quad (18)$$

где: T – длительность анализируемого периода, дни

Коэффициент загрузки средств в обороте показывает, сколько оборотных средств, приходится на 1 рубль реализованной продукции.

$$K_z = OC / PP \quad (19)$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции к остаткам оборотных средств.

В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств происходит абсолютное или относительное высвобождение их из оборота.

Абсолютное высвобождение происходит тогда, когда средние остатки за отчетный период меньше средних остатков за предшествующий период при сохранении объема реализации или его увеличении.

Относительное высвобождение оборотных средств возникает в тех случаях, когда ускорение оборачиваемости оборотных средств происходит одновременно с ростом реализации продукции.

Относительное высвобождение оборотных средств определяют умножением однодневного объема реализации продукции на разницу оборачиваемости в отчетном и базисном году.

Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается также исходя из себестоимости товарной продукции и остатков оборотных средств на конец года.

Делением себестоимости товарной продукции на 360 дней рассчитывают однодневные затраты, а делением остатков оборотных средств на конец года на однодневный оборот по себестоимости продукции определяют оборачиваемость оборотных средств в днях.

3. Нормирование оборотных средств

Для предприятия важно правильно рассчитать потребность в оборотных средствах.

Метод прямого счета предполагает нормирование оборотных средств, то есть обоснованный расчет запаса по каждому элементу оборотных средств. Метод трудоемкий и требует высокой квалификации экономистов, но позволяет определить наиболее точно потребность в оборотных средствах. Норма запаса - это экономически обоснованная величина запаса товарно-материальных ценностей необходимая для выполнения производственной программы предприятия. Норма устанавливается в днях.

Факторы, влияющие на величину норм:

- отдаленность поставщиков от потребителей;
- длительность производственного цикла;
- время необходимое для подготовки сырья и материалов к производству;
- скорость перевозок и регулярность работы транспорта;
- скорость документооборота.

Норма производственного запаса включает:

Транспортный запас – время нахождения сырья и материалов в пути.

Подготовительный запас – это время на приемку, разгрузку, сортировку, складирование производственных запасов и подготовку к производству.

Текущий запас является основным. Это время между двумя очередными поставками.

На момент поставки текущий запас максимален, а к моменту очередной поставки он минимален.

Страховой запас создается для гарантии от перебоев в снабжении (равен 50% от текущего запаса).

На основе норм определяется норматив оборотных средств. Норматив – это плановая сумма денежных средств необходимая для создания запасов товарно-материальных ценностей.

$$H = P \cdot H_z \quad (20)$$

где: P – среднесуточный расход сырья (в стоимостном выражении);

H_z – норма запаса в днях.

Установление норм запаса наиболее сложный этап в нормировании.

Нормируются:

- производственные запасы (все семь элементов);
- незавершенное производство (при условии, если удельный вес свыше 10% в общем объеме оборотных средств);
- расходы будущих периодов (если удельный вес свыше 10% в общем объеме оборотных средств);
- готовая продукция на складе.

4. Пути улучшения использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности предприятия, и внутренние, на которые предприятие может влиять.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация; особенности налогового законодательства; условия получения кредитов и процентные ставки по ним; возможность целевого финансирования и другие.

Учитывая эти и другие факторы, предприятие может использовать внутренние резервы рационализации движения оборотных средств.

Повышение эффективности использования оборотных средств достигается за счет ускорения их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Эффективность организации производственных запасов является важным

условием повышения эффективности использования оборотных средств.

Основные пути сокращения запасов сводятся к:

- их рациональному использованию;
- ликвидации сверхнормативных запасов материалов;
- совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения,
- оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, экономия по всем стадиям движения оборотных средств.

Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения являются, рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Обобщающим показателем эффективности использования основных производственных фондов и оборотных средств является норма прибыли.

Эффективность использования оборотных средств способствует снижению себестоимости продукции, повышению ее конкурентоспособности и рост рентабельности деятельности предприятий.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность оборотных средств и укажите их основные отличия от основных фондов.
2. Каково назначение, состав и структура оборотных средств?
3. Укажите основные критерии разделения оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения.
4. Назовите основные стадии кругооборота оборотных средств.
5. Охарактеризуйте преимущества и недостатки основных методов определения потребности в оборотных средствах.
6. Дайте определение понятия нормы и норматива оборотных средств. В чем их различия?
7. Назовите основные элементы норматива оборотных средств и дайте методику их расчета.
8. Какими показателями можно оценить эффективность использования оборотных средств предприятия?
9. Покажите влияние уровня использования оборотных средств на конечные результаты деятельности предприятия.
10. Назовите основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств на различных стадиях обращения.

ГЛАВА 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

1. Понятие трудовых ресурсов и их классификация
2. Персонал предприятия и показатели его использования
3. Производительность труда и методы ее измерения

Контрольные вопросы

1. Понятие трудовых ресурсов и их классификация

Трудовые ресурсы как главная производительная сила общества представляет собой важный фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает повышение уровня производства продукции и его экономической эффективности; это часть населения страны, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов, и как результат - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Под трудовыми ресурсами понимают часть населения, обладающую физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной деятельности.

Возрастные границы и социально-демографический состав трудовых ресурсов определяются системой законодательных актов. Они (границы и состав) менялись в разные периоды истории нашей страны.

Так, в первой пятилетке (1929-1932 гг.) нижняя граница трудоспособного возраста была установлена в 14 лет.

К концу второй пятилетки (1935- 1937 гг.) эта граница была повышена до 16 лет.

В годы Великой Отечественной войны она вновь опустилась до 14 лет. В настоящее время граница трудоспособного возраста - 16 лет.

Для уяснения понятия «трудовые ресурсы» необходимо знать, что, во-первых, в зависимости от возраста все население может быть разделено на три группы:

-лица моложе трудоспособного возраста (в данное время - от рождения **до 15 лет включительно**);

-лица в трудоспособном (рабочем) возрасте: в России женщины **от 16 да 54 лет, мужчины от 16 до 59 лет** включительно;

-лица старше трудоспособного, т.е. пенсионного возраста, по достижении которого устанавливается пенсия по старости: в России **женщины с 55, а мужчины с 60 лет**.

Во-вторых, в зависимости от способности к труду различают трудоспособных

и нетрудоспособных.

Иначе говоря, люди могут быть нетрудоспособны в трудоспособном возрасте (например, инвалиды I и II групп до пенсионного возраста) и трудоспособны в нетрудоспособном возрасте (например, работающие подростки и работающие пенсионеры по старости).

Исходя из сказанного, к трудовым ресурсам относятся:

- 1) население в трудоспособном возрасте за исключением инвалидов войны и труда I и II групп и неработающих лиц, получающих пенсии на льготных условиях;
- 2) работающие лица пенсионного возраста;
- 3) работающие подростки в возрасте до 16 лет.

По российскому законодательству подростки до 16 лет принимаются на работу по достижении ими 15-летнего возраста в исключительных случаях.

Допускается также, в целях подготовки молодежи к труду, прием на работу учащихся общеобразовательных школ, профессионально-технических и средних специальных учебных заведений по достижении ими 14-летнего возраста с согласия одного из родителей или заменяющего его лица при условии предоставления им легкого труда, не причиняющего вреда здоровью и не мешающего процессу обучения.

Экономически активное население (рабочая сила) - это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг.

Численность этой группы населения включает занятых и безработных.

К занятым в составе экономически активного населения относят лиц обоего пола в возрасте 16 лет и старше, а также лиц моложе 16 лет, которые в рассматриваемый период:

- а) выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного или неполного рабочего времени, а также иную приносящую доход работу;
- б) временно отсутствовали на работе из-за болезни, отпуска, выходных дней, забастовки или других подобных причин;
- в) выполняли работу без оплаты на семейном предприятии.

К безработным относят лиц в возрасте 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- а) не имели работы и заработка;
- б) зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы;
- в) занимались поиском работы, т.е. обращались в государственную или коммерческие службы занятости, к администрации предприятий, помещали объявления в печати или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- г) были готовы приступить к работе;
- д) проходили обучение или переподготовку по направлению службы занятости;

Для отнесения лица к категории «безработный» необходимо одновременное наличие у него четырех первых условий.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней.

Экономически неактивное население – это та часть населения, которая не входит в состав рабочей силы. К ней относятся:

- а) учащиеся, студенты, слушатели, курсанты, обучающиеся в дневных учебных заведениях;
- б) лица, получающие пенсии по старости и на льготных условиях;
- в) лица, получающие пенсии по инвалидности;
- г) лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми, больными родственниками;
- д) отчаявшиеся найти работу, т.е. прекратившие ее поиск, исчерпав все возможности, но которые могут и готовы работать;
- е) другие лица, которым нет необходимости работать, независимо от источника дохода.

Сравнение категорий «трудовые ресурсы» и «экономически активное население» показывает, что они не совпадают.

Поворот нашей страны от тоталитарного строя и командно-административной экономики к экономике рыночной, к свободному труду и запрету труда принудительного, провозглашенных Конституцией Российской Федерации, делает бессмысленным использование понятия «трудовые ресурсы» в его прежнем содержании.

Не могут относиться к трудовым ресурсам, т.е. к потенциально возможным источникам удовлетворения потребностей общества в рабочей силе, категории лиц, которых иначе как принудительно к труду не привлечешь.

Поэтому в условиях рыночных отношений и свободного труда реальное значение для экономики имеет численность экономически активного населения - рабочей силы как фактора, образующего рынок труда.

2. Персонал предприятия и показатели его использования

Персонал (трудовой персонал) предприятия – основной состав квалифицированных работников предприятия, организации.

Работники предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), т.е. занятые производственной деятельностью, составляют промышленно-производственный персонал (ППП)

Категории промышленно – производственного персонала:

- рабочие (основные и вспомогательные);
- руководители;
- специалисты;
- служащие;
- младший обслуживающий персонал.

Основные рабочие непосредственно создают продукцию предприятия, они заняты осуществлением технологических процессов.

Вспомогательные рабочие заняты обслуживанием оборудования и рабочих мест.

Руководители – работники, занимающие должности руководителей предприятия и его структурных подразделений, а также их заместители.

Специалисты – работники, имеющие высшее или среднее специальное образование, занятые выполнением инженерно-технических, экономических, бухгалтерских, юридических и других аналогичных функций.

Служащие – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание

Младший обслуживающий персонал – лица, занимающие должности по уходу за служебными помещениями (дворники, уборщицы и др.).

Трудовой персонал характеризуется профессией, специальностью и квалификацией.

Под профессией понимается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью – вид деятельности в пределах профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных специальных знаний и навыков.

В пределах каждой профессии существуют работники различной квалификации, т.е. люди с различной степенью овладения специальностью.

В практике учета и планирования кадров различают явочный состав, списочный состав и среднесписочную численность.

Явочный состав – число работников, которые в течение суток фактически являются на работу.

Списочный состав – все постоянные и временные работники, числящиеся на предприятии, как выполняющие в данный момент работу, так и находящиеся в очередных отпусках, командировках, выполняющие государственные обязанности, не явившиеся на работу по болезни или каким либо другим причинам.

Среднесписочная численность определяется путем суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на полное календарное число дней периода.

Состояние кадров на предприятии определяется с помощью следующих коэффициентов:

Коэффициент выбытия кадров:

$$K_{ВК} = (Ч_{УВ} / Ч_{СР}) \cdot 100 \quad \dots\dots\dots(21)$$

где: $Ч_{УВ}$ - численность уволенных за период работников;

$Ч_{СР}$ - среднесписочная численность работников за период;

Коэффициент приема кадров:

$$K_{ПК} = (Ч_{ПР} / Ч_{СР}) \cdot 100 \quad \dots\dots\dots(22)$$

где: $Ч_{ПР}$ - численность принятых за период работников;

Коэффициент оборота кадров:

$$K_{ОК} = [(Ч_{УВ} + Ч_{ПР}) / Ч_{СР}] \cdot 100 \quad \dots\dots\dots(23)$$

3. Производительность труда и методы ее измерения

Производительность труда является важнейшим экономическим показателем, который служит для определения результативности трудовой деятельности, как отдельного работника, так и коллектива предприятия.

Измерение производительности осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объемов производства продукции с затратами труда (среднесписочной численностью промышленно производственного персонала). В зависимости от прямого или обратного соотношения этих величин существует два показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка – это количество продукции производимой в единицу времени, или приходящееся на одного среднесписочного работника. Выработка может быть часовой, дневной, месячной (квартальной, годовой).

Под трудоемкостью продукции понимается сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии.

Различают три метода измерения производительности труда: натуральный, стоимостной и трудовой.

Натуральный метод – самый простой и достоверный, когда объем выработанной продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, метрах, штуках и т.д.).

Однако с помощью натуральных показателей можно измерять производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или видов работ.

Для исчисления производительности труда в стоимостном выражении могут быть использованы различные показатели оценки объема выпускаемой продукции: валовая продукция, товарная продукция, чистая продукция и др. Каждый из показателей имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Трудовой метод. На рабочих местах, на производственных участках при выпуске разнообразной продукции производительность труда определяется в нормо-часах. При научно-обоснованных нормах этот метод точно характеризует динамику производительности труда.

Важным этапом аналитической работы на предприятии является поиск резервов для повышения производительности труда, которые можно классифицировать следующим образом:

- повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства; внедрения новых видов оборудования и технологических процессов; повышения качества сырья и материалов и т.д.

- улучшение организации производства и труда путем повышения норм труда; расширения зон обслуживания; упрощения структуры управления; механизация учетных и вычислительных работ и т.д.

- структурные изменения в производстве вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; трудоемкости производственной программы; удельного веса новой продукции.

Контрольные вопросы

1. Понятие экономически активное и экономически неактивное население.
2. Трудовые ресурсы и их характеристика.
3. Состав и структура кадров на предприятии.

4. Методы определения потребности в кадрах.
5. Методы найма, отбора и подготовки рабочей силы.
6. Организация труда на предприятиях.
7. Производительность труда.
8. Раскройте сущность методов расчета численности персонала.
9. От чего зависит численность трудовых ресурсов страны (регион предприятия). ,
10. Какими показателями характеризуется качественный и количественный состав трудовых ресурсов?

ГЛАВА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1. Сущность и функции заработной платы
2. Принципы и элементы организации оплаты труда
3. Формы и системы оплаты труда

Контрольные вопросы

1. Сущность и функции заработной платы

Рациональное использование рабочей силы в значительной степени зависит от кадровой политики предприятия, важной составной частью которой является организация оплаты труда.

Заработная плата остается важнейшим стимулом роста производительности труда, а соответственно, и эффективность работы предприятия. Действующая система оплаты труда на предприятии основывается на законодательстве о труде и предусматривает наряду с государственным регулированием трудовых отношений значительные права организаций в выборе форм оплаты труда, установлении режима работы и другие.

В условиях рынка расширяются права предприятия по формированию фонда заработной платы и его расходованию, а также растет ответственность за рациональное использование средств, направляемых на эти цели.

Сегодня труд работников предприятия оплачивается по утвержденным на предприятии ставкам (окладам) и сдельным расценкам, а тех, кто принят по трудовому соглашению, – на условиях, предусмотренных этим трудовым соглашением.

Нормы выработки и расценки на работы предприятие устанавливает самостоятельно, при необходимости они пересматриваются с учетом конкретных условий хозяйствования и подлежат утверждению в порядке, установленном коллективным договором.

За достижения высоких производительных показателей, разработку и внедрение рационализаторских предложений, экономию средств, безупречную работу, непрерывный стаж и другие заслуги перед организацией используются различные виды материального поощрения (премии, вознаграждения).

Предприятия сами определяют формы и системы оплаты труда всех лиц, работающих в них.

Заработки каждого члена трудового коллектива обуславливаются его

трудовым вкладом и размером той части полученного дохода, которая направляется на оплату труда.

Заработная плата выполняет несколько функций, которые обеспечивают сочетание материальных и моральных стимулов к труду:

1. Воспроизводственная функция состоит в поддержании, а то и улучшении условий жизни работника, который должен иметь возможность нормально жить (платить за квартиру, пищу, одежду, т.е. предметы первой необходимости), у которого должна быть реальная возможность отдыхать от работы, чтобы восстанавливать силы, необходимые для работы.

2. Социальная функция, которая должна не только способствовать воспроизведению рабочей силы как таковой, но и давать возможность человеку воспользоваться набором социальных благ – медицинские услуги, качественный отдых, получение образования, воспитание детей в системе дошкольного образования и т.д.

3. Стимулирующая функция побуждает каждого работника к трудовой активности, к максимальной отдаче, повышению эффективности труда. Этой цели служит установление размера заработков в зависимости от достигнутых каждым результатов труда. Работник должен быть заинтересован в повышении своей квалификации для получения большего заработка, т.к. более высокая квалификация выше оплачивается. Предприятия же заинтересованы в более высококвалифицированных кадрах для повышения производительности труда, улучшения качества продукции. Реализация стимулирующей функции осуществляется руководством через конкретные системы оплаты труда, основанные на оценке результатов труда и связи размера фонда оплаты труда (ФОТ) с эффективностью деятельности предприятия.

4. Статусная функция зарплаты определяет место данного работника по отношению к другим работникам, как по вертикали, так и по горизонтали. Отсюда размер вознаграждения за труд является одним из главных показателей этого статуса, а его сопоставление с собственными трудовыми усилиями позволяет судить о справедливости оплаты труда.

5. Регулирующая функция связана с регулированием рынка труда и прибыльности предприятия. Работник, как правило, наймется на работу в то предприятие, где больше платят. Предприятия нанимают работников, а работники предлагают свой труд на рынке труда. Как и всякий рынок, рынок труда имеет законы образования цены на труд.

6. Формирование платежеспособного спроса работающих по найму позволяет при помощи регулирования величины заработной платы устанавливать рациональные пропорции между товарным спросом и предложением.

7. Производственно-долевая функция заработной платы определяет меру участия живого труда (через заработную плату) в образовании цены товара (продукции, услуги), его долю в совокупных издержках производства и в издержках на рабочую силу. Эта доля позволяет установить степень дешевизны (дороговизны) рабочей силы, ее конкурентоспособность на рынке труда, ибо только живой труд приводит в движение овеществленный труд, а значит, предполагает обязательное соблюдение низших границ стоимости рабочей силы и определенные пределы повышения зарплаты.

Рациональная организация оплаты обусловлена обеспечением правильных соотношений между ростом производительности труда и повышением средней заработной платы. Только при соблюдении условия более высоких темпов роста производительности труда создается материальная база для расширения производства, роста реальной заработной платы.

2. Принципы и элементы организации оплаты труда

Важным элементом научной организации труда, активно влияющим на рост его производительности и эффективность производства, является правильная организация заработной платы.

Правильная организация заработной платы предполагает установление равного для всех работников предприятия подхода к определению фактического количества и качества затраченного ими труда.

Определение количества затраченного труда обеспечивается введением научно обоснованных норм выработки, норм продолжительности рабочего времени, норм обслуживания; чем выше степень выполнения норм, тем при прочих равных условиях затрачено больше труда и тем, следовательно, должна быть выше оплата.

Установление меры труда и меры его оплаты является важнейшим условием организации общественного производства, стимулирования высокоэффективной трудовой деятельности. Мера оплаты труда является собой вознаграждение или заработную плату, получаемые работниками за предоставление своей рабочей силы.

Практически заработная плата, или доход конкретного работника может принимать форму различных денежных выплат: месячных окладов, часовых тарифных ставок, премий, вознаграждений, гонораров, компенсаций и т.д.

Организация заработной платы предполагает разработку практических принципов материального и морального поощрения трудовых коллективов. Условием выполнения этих принципов является такая организация заработной платы, которая стимулирует непрерывное повышение квалификации работников, создает коллективную и личную материальную и моральную заинтересованность в росте производства и производительности труда, улучшении качества продукции и снижении ее себестоимости.

В рыночной экономике, базирующейся на различных формах собственности и хозяйствования, повышения материальной заинтересованности работников в эффективной работе должна основываться на следующих принципах, которые бы максимально стимулировали увеличение объема продаж, товаров и услуг, повышение уровня техники, образования и профессиональной подготовки, совершенствования организации производства:

1. Оплата труда работника в зависимости от его личного трудового вклада, количества и качества затраченного труда. При этом необходимо учитывать результаты хозяйственной деятельности предприятия и его финансовые возможности. Количество труда измеряется продолжительностью рабочего времени в часах, днях или объемом затрат труда в единицу времени. Объем затрат труда выражается количеством произведенной продукции или выполненными работ определенного качества. Качество труда выражает степень сложности

самого труда, которая определяется определенным уровнем квалификации и условиями труда.

2.Размер заработной платы за фактически выполненную норму труда (работу) не должна ограничиваться, одновременно она не может быть ниже установленной государством минимальной заработной платы.

С организацией заработной платы на предприятии связано решение двуетапной задачи:

- гарантировать оплату труда каждому работнику в соответствии с результатами его труда и стоимостью рабочей силы на рынке труда;
- обеспечить работодателю достижение в процессе производства такого результата, который позволил бы ему (после реализации продукции на рынке товаров) возместить затраты и получить прибыль.

Тем самым, через организацию заработной платы достигается необходимый компромисс между интересами работодателя и работника, способствующий развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Организация заработной платы предполагает реализацию функций, форм и систем заработной платы, использование современных методов ее организации во взаимосвязи с рынком, организацией и нормированием труда, техническим уровнем производства.

Основой организации заработной платы, ее движения выступают:

- динамика стоимости и цены рабочей силы на рынке труда;
- модифицированная функциональная зависимость цены труда от его количества и качества;
- действия профсоюзов и государства в области оплаты труда.

На уровне предприятия регулирование заработной платы осуществляется путем планирования, организации оплаты по труду, контроля и организации социального партнерства между работниками, профсоюзом и работодателями.

Принципы организации заработной платы – это объективные, научно обоснованные положения, отражающие действие экономических законов и направленные на более полную реализацию функций заработной платы.

При разработке политики в области заработной платы и ее организации на предприятии необходимо учитывать следующие принципы:

1.Справедливость, т.е. равную оплату за равный труд, недопущение дискриминации в сфере оплаты труда.

2.Соответствие меры труда мере его оплаты.

3.Дифференциация оплаты труда в зависимости от качества, величины и эффективности трудового вклада работника в результаты деятельности предприятия, от условий труда, природно-климатических условий и других особенностей производства и регионов.

4.Стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду.

5.Материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведшее к негативным последствиям.

6.Простота, логичность и доступность пониманию работников действующих форм и систем заработной платы.

7.Обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по

сравнению с темпами повышения заработной платы.

8. Индексацию заработной платы в соответствии с уровнем инфляции.

9. Применение прогрессивных форм и систем оплаты труда, которые в наибольшей степени отвечают потребностям предприятия.

10. Государственное и региональное регулирование заработной платы в сочетании с широкими правами предприятия в вопросах выбора форм и систем оплаты труда.

11. Учет конъюнктуры рынка труда.

Принципы являются базисными, неизменными в своей основе, требования же к организации оплаты труда довольно динамичны, изменяемы и конкретны. Требования либо способствуют более полному претворению в жизнь принципов организации заработной платы, либо конкретизируют их и в зависимости от состояния экономики, ее задач, могут пересматриваться и изменяться. Они, как правило, отражаются в нормативных документах в виде конкретных установок, показателей, максимально или минимально допустимых пределов, средних величин, которые необходимо соблюдать входе организации заработной платы, например, установление конкретного уровня минимальной заработной платы.

Главными требованиями к организации заработной платы на предприятии, отвечающими, как интересам работника, так и интересам работодателя, является:

1) обеспечение необходимого роста заработной платы;

2) снижение ее затрат на единицу продукции;

3) гарантия повышения оплаты труда каждого работника по мере роста эффективности деятельности предприятия в целом.

Механизм организации заработной платы представляет собой комплекс социальных, экономических, технических, организационных и психологических мер, призванных увязать меру труда с мерой его оплаты.

Организация оплаты труда предполагает:

-определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;

-разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;

-разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;

-обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

В нашей стране существуют три основных компонента организации оплаты труда:

1. Техническое нормирование труда – процесс установления обоснованных норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, времени обслуживания, численности персонала), необходимых для объективной количественной оценки затрат труда на выполнение конкретных работ. Нормы используются при определении расценок, т.е. размеров оплаты труда за единицу работы.

2. Тарифное нормирование труда – система тарифных нормативов. Тарифное нормирование включает:

-тарифное нормирование работников;

-тарифную систему рабочих;

-штатно-окладную систему служащих (перечень должностей, штат, оклады служащих за месяц).

3. Формы и системы оплаты труда – способы использования норм труда и

тарифной системы для расчетов заработной платы работников с учетом особенностей их труда. Они основаны на том, что оплата труда работников устанавливается за:

- качество труда;
- количество труда;
- результат труда.

За количество труда отвечает техническое нормирование труда.

Качество труда представляет собой сложность труда (оно влечет за собой ответственность, которая ложится на работника в связи с его работой). На качество влияют условия труда. Они могут быть нормальные, вредные и особо вредные. Интенсивность труда относится как к количеству, так и к качеству в зависимости от условий. Результат труда учитывается через формы и системы оплаты труда.

Вопросы организации оплаты труда в Российской Федерации охвачены правовым регламентированием и регулированием на трех уровнях:

- 1) государственном;
- 2) отраслевом (территориальном);
- 3) на уровне предприятий.

Структура заработной платы в той или иной организации определяется на основе микроэкономического анализа уровня оплаты труда работников, существующих доплат, затрат и результатов труда персонала, производительности и рентабельности труда, а также условий на региональном рынке труда, в частности, равновесия спроса и предложения на рабочую силу и т.д.

Структура доходов на предприятиях нашей страны определяется соотношением трёх основных составляющих: тарифных ставок и окладов, доплат и компенсаций, надбавок и премий. Тарифные ставки и оклады определяют величину оплаты труда в соответствии с его сложностью и ответственностью при нормальных условиях работы и соответствующих затратах рабочей силы.

Доплаты и компенсации устанавливаются как возмещение дополнительных затрат рабочей силы при существующих отклонениях условий труда. Надбавки и премии предусматриваются для стимулирования высокой творческой активности персонала, повышения качества работы, производительности труда и эффективности производства и за высокое качество продукции устанавливаются в зависимости от полученной совокупной прибыли или общего дохода предприятия в размере 20–40% к тарифной ставке.

Премии предусмотрены за качественное и своевременное выполнение производственных заданий, а также за личный творческий вклад работников в конечные результаты производства.

Социальные выплаты включают частичную или полную оплату расходов персонала по следующим видам: транспорт, медицинская помощь, отпуск и выходные дни, питание во время работы, обучение работников, страхование жизни, загородные поездки, материальная помощь и т.д.

Разработка и использование различных форм и систем оплаты труда позволяют применить к каждой группе и категории, работающих определённый порядок исчисления заработка. Это обеспечивает более точный учёт количества и

качества труда, вложенного работниками в конечные результаты производства.

Заработная плата состоит из двух основных составляющих:

1) условно постоянной (гарантированной) части, которую при полной отработке нормативного рабочего времени и качественного выполнения трудовых функций получит каждый исполнитель;

2) гибкой (переменной), которая имеет по преимуществу стимулирующий или компенсирующий характер.

В состав переменной части заработной платы включают такие элементы, как доплаты и надбавки, которые близки именно к этой части заработной платы, но по периодичности отличаются от должностного оклада или тарифной ставки. Как правило, каждый элемент заработной платы выполняет свои функции. Доплаты и надбавки в основном носят относительно стабильный характер и персонифицированы, т. е. установлены для конкретного человека.

В практике работы применяется около 50 видов доплат и надбавок компенсационного характера. К ним относятся доплаты за работу в вечернее и ночное время; в выходные и праздничные дни; за сверхурочную работу; за разъездной характер работы; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня; рабочим в связи с отклонениями от нормальных условий исполнения работы; за многосменный режим работы.

К числу обязательных относятся доплаты и надбавки за вредные, тяжелые и опасные условия труда.

К стимулирующим доплатам и надбавкам относят оплату за высокую квалификацию (специалистам); за профессиональное мастерство (рабочим); за совмещение профессий (должностей); за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ; за выполнение обязанностей отсутствующего работника; за обслуживание вычислительной техники и др.

Минимальный размер компенсационных доплат и надбавок гарантируется государством и обязателен для применения. Доплаты и надбавки стимулирующего характера устанавливаются по усмотрению руководства предприятия, и их размеры определяются предприятием самостоятельно.

При определении размера доплат и надбавок стимулирующего характера учитываются конкретные условия работы.

Размер доплат и надбавок чаще всего определяется в процентах, т.е. относительно должностного оклада или тарифной ставки за отработанное время. Однако предприятие может устанавливать их и в абсолютной сумме — либо в равном размере для всех работников, либо дифференцированно.

Размеры доплат и надбавок должны корректироваться при изменениях окладов или ставок с учетом инфляции.

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие за результаты финансово-хозяйственной деятельности могут премироваться из прибыли предприятия по утвержденным предприятием положениям.

3. Формы и системы оплаты труда

Предприятия самостоятельно разрабатывают и утверждают формы и системы оплаты труда. Для обеспечения связи оплаты труда с результатами производства применяются различные системы заработной платы. Связь оплаты

труда с конечными результатами производства очень важна, так как она обеспечивает больший заработок тем работникам, которые добились более высоких показателей в работе при прочих равных условиях.

Под системой заработной платы понимают способ соединения основной и дополнительной оплаты, обеспечивающий наиболее целесообразное соотношение между мерой труда и мерой поощрения с целью повышения производительности труда.

Каждое предприятие с учетом имеющихся условий производства применяют ту или иную форму и системы заработной платы, которые являются необходимым элементом организации оплаты труда. Система заработной платы – это совокупность условий и правил, при помощи которых определяется размер вознаграждения рабочим, инженерно-техническим работникам и служащим в зависимости от величины произведенных ими затрат труда.

Система заработной платы обеспечивает возможность произвести количественную оценку результатов труда (объема выполненной работы).

От выбора рациональной формы и системы оплаты труда работников зависит эффективность труда. Они не только определяют порядок начисления заработной платы отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда, но и создают на всех уровнях хозяйствования материальную основу развития человеческого капитала, рационального использования рабочей силы и эффективного управления персоналом. Вознаграждение за труд выступает мощным мотивационным инструментом в привлечении и сохранении трудовых ресурсов на предприятии.

При разработке систем оплаты труда на предприятии изучаются возможности получения необходимого работодателю производственного результата – выпуска нужного количества конкурентоспособной продукции с наименьшими затратами и предоставления работнику возможности добиваться в рабочем процессе полной самореализации.

Системы оплаты на предприятии призваны дать возможность оценить, как количество, так и качество труда наёмных работников и устанавливать соответствующие этим показателям нормы количества и качества труда.

На предприятиях применяется два вида нормирования труда: тарифное (устанавливающие нормы качества труда) и организационно-техническое (устанавливающие нормы количества труда при имеющихся организационно-технических условиях его осуществления). Каждым предприятием организационно-техническое нормирование обеспечивается самостоятельно.

Тарифная система, как правило, является основой оплаты труда, представляющая собой совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется:

- дифференциация и регулирование заработной платы в зависимости от сложности выполняемой работы;
- условий труда (нормальные, тяжелые, вредные, особо тяжелые и особо вредные);
- природно-климатических условий выполнения работы;
- интенсивности и характера труда.

Тарифная система включает следующие элементы: тарифную ставку;

тарифную сетку; тарифные коэффициенты и тарифно-квалификационные справочники.

Тарифная сетка – это совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, представленная в виде шкалы. Тарифные коэффициенты показывают, во сколько раз тарифные ставки 2-го, 3-го и последующих разрядов превышают тарифную ставку 1-го разряда. Она характеризуется диапазоном, т.е. соотношением тарифных коэффициентов крайних разрядов сетки и между разрядными соотношениями, которые выражают абсолютное и относительное (в процентах) нарастание тарифных коэффициентов от разряда к разряду.

Тарифная ставка – это размер оплаты за труд определенной сложности, произведенного в единицу времени (час, день, месяц). Тарифная ставка всегда выражается в денежной форме, и ее размер возрастает по мере увеличения разряда.

Она является основной исходной нормативной величиной для определения заработной платы рабочих и устанавливается в зависимости:

- от выбранной на предприятии формы оплаты труда;
- квалификации труда, сложности выполняемых работ;
- условия труда.

Исходный уровень тарифной ставки работников разной квалификации – это ставка 1-го разряда (она определяет уровень оплаты наиболее простого труда).

Чем выше разряд, тем выше уровень квалификации работника, степень сложности выполняемой работы.

Тарифная система оплаты труда, при определении размера вознаграждения за труд позволяет, во-первых, учитывать его сложность и условия выполнения работы; во-вторых, обеспечивает индивидуализацию оплаты труда с учетом опыта работы, профессионального мастерства, непрерывного трудового стажа работы в организации; в-третьих, дает возможность учитывать факторы повышенной интенсивности труда (совмещение профессий, руководство бригадой и др.) и выполнение работы в условиях, отклоняющихся от нормальных (в ночное и сверхурочное время, выходные и праздничные дни). Учет этих факторов при оплате труда осуществляется посредством доплат и надбавок к тарифным ставкам и окладам.

Бестарифная система оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы коллектива, к которому относится работник. При этой системе не устанавливается твердый оклад или тарифную ставку. Применение такой системы целесообразно лишь в тех ситуациях, когда есть реальная возможность учесть результаты труда работника при общей заинтересованности и ответственности каждого коллектива.

Заработная плата каждого работника представляет его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы. При бестарифной системе оплаты труда присвоение работнику определенного квалификационного уровня не сопровождается параллельным установлением ему соответствующей тарифной ставки или оклада, т.е. заранее конкретный уровень оплаты труда работнику неизвестен.

Эта модель может применяться:

- на основе постоянного коэффициента квалификационного уровня работника;
- на основе постоянного и текущего коэффициентов квалификационного уровня.

В первом случае работнику устанавливается единый постоянный коэффициент квалификационного уровня, который отражает его вклад в результат работы коллектива.

Во втором случае постоянный коэффициент устанавливается в соответствии с основными результатами труда работника с учётом его квалификации, производительности труда, отношения к работе, а текущий коэффициент учитывает особенности труда в данном периоде времени.

Определение коэффициента квалификационного уровня осуществляется следующим образом:

а) исходя из соотношений в оплате труда, фактически сложившихся за период, предшествующий бестарифной системе оплаты труда;

б) исходя из соотношений в оплате труда, вытекающих из действующих условий оплаты труда работников в период, предшествующий бестарифной системе.

Все системы заработной платы в зависимости от того, какой основной показатель применяется для определения результатов труда, принято подразделять на две большие группы, называемыми формами заработной платы.

Форма заработной платы – это тот или иной класс систем оплаты труда, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работником работы с целью его оплаты.

Результаты труда, а соответственно и нормы труда, могут находить своё отражение в самых различных показателях: отработанном рабочем времени, количестве изготовленной продукции (выполненной работы), уровне использования производственных ресурсов, производительности труда. Эти показатели могут иметь натуральные, стоимостные или условные (условно-натуральные) измерители, они могут характеризовать как индивидуальные, так и групповые (коллективные) результаты труда.

Существуют две основные формы заработной платы:

1. Повременная – форма оплаты труда, при которой заработная плата работнику начисляется по установленной ставке или окладу за фактически отработанное время.

2. Сдельная – форма оплаты труда за фактически выполненный объём работы (изготовленную продукцию) на основании действующих расценок за единицу работы.

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме заработка рабочих зависит от количества отработанного времени и уровня его квалификации.

Организация повременной оплаты труда требует соблюдения следующих условий:

1. Обеспечение надлежащего табельного учёта фактически отработанного времени;

2. Тарификация рабочих повременщиков, руководителей, специалистов и служащих на основании соответствующих нормативных документов.

3. Установление и правильное применение норм и нормативов, регламентирующих организацию труда повременщиков.

Различают несколько систем повременной формы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, повременно-премиальная с нормированным заданием, «плавающие оклады» и т.д.

Заработная плата при простой повременной системе начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Различают почасовую, поденную (понедельную) и помесечную оплату.

При повременно-премиальной системе рабочему кроме платы за отработанное время выдается премия за выполнение и перевыполнение определенного производственного задания согласно положению о премировании. По сравнению с простой повременной системой эта система создает материальную заинтересованность рабочих в достижении более высоких производственных показателей.

При окладной системе оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. Должностной месячный оклад – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

На предприятиях любой формы собственности должны быть утвержденные руководством предприятия штатные расписания, где: указываются должности работающих и соответствующие этим должностным месячные оклады. Месячный оклад каждой категории работающего может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т.д. в соответствии с положением о профессии (должности).

Сдельная система оплаты труда одна из наиболее распространенных, основанная на количестве и качестве продукции, произведенной работником за определенное время.

Заработная плата начисляется по заранее установленным сдельным расценкам за каждую единицу продукции, работ, услуг, которая определяется по формулам:

$$\text{Ред.} = \text{Тст}/\text{Нчвыр.} \text{ или } \text{Ред} = (\text{Тст} \times \text{Тсм})/\text{Нчвыр} \quad (24)$$

где: Тст – часовая тарифная ставка выполняемой работы;

Тсм – продолжительность смены, ч;

Нчвыр, Нсмвыр – норма выработки соответственно за час работы, смену, ед. продукции;

Ред – расценка.

Сдельная расценка, а соответственно и сдельная форма оплаты труда, может быть индивидуальной и коллективной.

Если установлена норма времени, сдельная расценка определяется по формуле:

$$\text{Рсд} = \text{Тст} \times \text{Нвр}, \quad (25)$$

где: Нвр– норма времени на изготовление продукции, работ, услуг.

В зависимости от способа подсчета заработка при сдельной оплате различают несколько форм оплаты труда.

Прямая сдельная система оплаты труда предполагает, что труд работников оплачивается по одинаковым расценкам за каждую единицу продукции по следующей формуле:

$$З_{сд} = Ред \times В, \quad (26)$$

где: Зсд – сдельный заработок;

Ред – расценка;

В – количество произведенной продукции.

Она может применяться там, где: увеличение выпуска продукции зависит в основном от рабочего, где: труд исполнителя нормируется, где: на первый план выдвигается необходимость расширения производства продукции и услуг. Эта система недостаточно стимулирует работника повышать качество продукции, экономно расходовать производственные ресурсы.

При сдельно-премиальной системе рабочему-сдельщику или бригаде кроме заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение установленных количественных и качественных показателей, предусмотренных в положении о премировании.

$$З_{сд.пр} = З_{сд} + З_{пр} \text{ или } З_{сд. пр.} = З_{сд} \times (1 + П_{пр}/100), \quad (27)$$

где: Зсд.пр – сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда;

Зпр – премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей;

Ппр– процент премии за выполнение показателей премирования.

Сдельно-прогрессивная оплата труда состоит в том, что произведенная продукция в пределах установленной нормы оплачивается по прямым расценкам, а сверх нормы – по повышенным.

Применение сдельно-прогрессивной оплаты труда эффективно в тех случаях, когда требуется стимулировать быстрый рост объема работы (продукции, оборота, услуг), например, на новом предприятии или на новом рынке.

Однако при перевыполнении норм труда, здесь может быть утрачена обоснованная связь роста заработной платы с ростом производительности труда. Расчет заработка при сдельной системе оплаты труда осуществляется по документам о выработке.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется, как правило, для оплаты труда работников вспомогательных и обслуживающих производств. Размер их заработка определяется в процентах от заработка основных рабочих, труд которых они обслуживают.

Косвенно-сдельную расценку (Рк) можно рассчитать по формуле:

$$Р_k = \frac{T_c}{Q}, \quad (28)$$

где: Тс – дневная тарифная ставка рабочего, оплачиваемого по данной системе;

Q – нормируемый объем (суммарная норма выработки) обслуживаемых производственных рабочих.

Эта система мотивирует заинтересованность работника в улучшении обслуживания производственных процессов, рациональном использовании ресурсов и т.д.

При аккордной системе устанавливается общая величина оплаты за выполнение всего заранее оговоренного комплекса работ (аккордного задания).

Разновидностью аккордной формы является оплата труда работников, которые не состоят в штате предприятия и выполняют работы по заключенным договорам гражданско-правового характера. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

Аккордно-премиальная система – означает, что за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ рабочим выплачивается премия.

На основе совершенствования оплаты труда в соответствии с его количеством и качеством, усиления связи величины заработка с конечными результатами работы повышается активность работников предприятия в интенсификации производства, росте его эффективности.

Контрольные вопросы

1. Каковы элементы тарифной системы оплаты труда?
2. Основные формы заработной платы.
3. Системы сдельной формы оплаты труда.
4. Системы повременной оплаты труда.
5. Что такое индивидуальная сдельная расценка?
6. Что такое звеньевая сдельная расценка?
7. Как определяется косвенная сдельная расценка?
8. Как определяется заработная плата при прямой сдельной оплате труда?
9. Назовите факторы формирования заработной платы.
10. Назовите основные принципы оплаты труда.

ГЛАВА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

1. Производственный процесс и его содержание
2. Принципы организации производственного процесса
3. Типы производств, их характеристика
4. Производственная структура предприятия
5. Инфраструктура предприятия

Контрольные вопросы

1. Производственный процесс и его содержание

Основой сложной и многообразной деятельности предприятия является производственный процесс, в результате которого исходное сырье превращается в готовую продукцию. Производственный процесс осуществляется путем

воздействия человека на предмет труда (сырье, материалы, полуфабрикаты) с помощью определенных средств труда (машины, аппараты, инструменты). Следовательно, производственный процесс является результатом взаимодействия предметов труда, средств труда и живого труда. Правильное сочетание этих элементов обеспечивается организацией производства.

Различают основные, вспомогательные и обслуживающие производственные процессы.

Основные производственные процессы — Процессы, в ходе которых непосредственно изменяются форма, размеры, свойства, внутренняя структура предметов труда, в результате чего они превращаются в готовую продукцию, являются основными процессами. Например, на заводе к таким процессам относятся изготовление деталей и сборка из них подузлов, узлов и изделия в целом.

Вспомогательные производственные процессы объединяют такие процессы, результаты которых используются непосредственно в основных процессах либо для обеспечения их бесперебойного и эффективного осуществления. Например, изготовление инструментов, приспособлений, запасных частей для ремонта оборудования, производство на предприятии всех видов энергии (электроэнергии, сжатого воздуха и др.).

Обслуживающие производственные процессы — это процессы труда по оказанию услуг, необходимых для осуществления основных и вспомогательных производственных процессов. Например, транспортировка материальных ценностей, складские операции всех видов, технический контроль качества продукции и т. д.

Основные, а в некоторых случаях и вспомогательные, производственные процессы протекают в разных стадиях. Стадия – это обособленная часть производственного процесса, когда предмет труда переходит в другое качественное состояние. Например, материал переходит в заготовку, заготовка — в деталь и т.д.

Основные производственные процессы протекают в следующих стадиях: заготовительной, обрабатывающей, сборочной и регулировочно – настроечной.

Заготовительная стадия предназначена для производства заготовок деталей. Она характеризуется весьма разнообразными методами производства. Например, раскрой или резка заготовок деталей из листового материала, изготовление заготовок методами литья, штамповки,ковки и т.д. Основная тенденция развития технологических процессов на этой стадии заключается в приближении заготовок к формам и размерам готовых деталей.

Орудиями труда на этой стадии являются отрезные станки, прессово-штамповочное оборудование, гильотинные ножницы и др.

Обрабатывающая стадия – вторая в структуре производственного процесса – включает механическую и термическую обработку. Предметом труда здесь являются заготовки деталей.

Орудиями труда на этой стадии в основном служат различные металлорежущие станки, печи для термической обработки, аппараты для химической обработки. На этой стадии деталям придаются размеры, соответствующие заданному классу точности.

Сборочная (сборочно-монтажная) стадия – это производственный процесс, в результате которого получают сборочные единицы (мелкие сборочные единицы, подузлы, узлы, блоки) или готовые изделия.

Предметом труда на этой стадии являются детали и узлы собственного изготовления, а также полученные со стороны (комплектующие изделия). Различают две основные организационные формы сборки: стационарную и подвижную.

Стационарная сборка – это когда изделие изготавливается на одном рабочем месте (детали подаются). При подвижной сборке изделие создается в процессе его перемещения от одного рабочего места к другому. Орудия труда здесь не так разнообразны, как на обрабатывающей стадии. Основными из них являются всевозможные верстаки, стенды, транспортирующие и направляющие устройства (конвейеры, электрокары, роботы и др.).

Регулировочно-настроечная стадия – заключительная в структуре производственного процесса, которая проводится с целью получения необходимых технических параметров готового изделия.

Предметом труда здесь являются готовые изделия или их отдельные сборочные единицы, орудия труда, универсальная контрольно-измерительная аппаратура и специальные стенды для испытаний.

Составными элементами стадий основного и вспомогательного процессов являются технологические операции. Деление производственного процесса на операции, а далее на приемы и движения необходимо для разработки технически обоснованных норм времени выполнения операций.

Операция – часть производственного процесса, которая, как правило, выполняется на одном рабочем месте без переналадки и одним или несколькими рабочими (бригадой).

В зависимости от степени технического оснащения производственного процесса различают операции: ручные, машинно-ручные, машинные, автоматические и аппаратные.

Как основные, так и вспомогательные, а иногда и обслуживающие производственные процессы состоят из основных и вспомогательных элементов – операций.

К основным относятся операции, непосредственно связанные с изменением размеров, форм, свойств и внутренней структуры предмета труда или с превращением одного вещества в другое, а также с изменением местоположения предметов труда относительно друг друга. К вспомогательным относятся операции, выполнение которых способствует протеканию основных, например, перемещение предметов труда, контроль качества, снятие и установка, хранение и т.д.

В организационном отношении основные и вспомогательные производственные процессы (их операции) условно подразделяются на простые и сложные.

Простыми называют процессы, в которых предметы труда последовательно проходят несколько связанных между собой операций, в результате которых образуются частично готовые продукты труда (заготовки, детали, т.е. неразъемные части изделия).

Сложные процессы – это когда в результате соединения частных продуктов получаются готовые продукты труда, т.е. сложные изделия (станки, машины и др.).

Движение предметов труда в производственном процессе осуществляется так, что результат труда одного рабочего места становится исходным предметом для другого, т.е. каждый предыдущий во времени и в пространстве дает работу последующему, и это обеспечивается организацией производства.

От правильной и рациональной организации производственных процессов (особенно основных) зависят результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, экономические показатели его работы, себестоимость продукции, прибыль и рентабельность производства, величина незавершенного производства и размер оборотных средств.

2. Принципы организации производственного процесса.

В целях рациональной организации производственного процесса необходимо соблюдение ряда принципов, т.е. тех исходных положений, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производства.

Принцип дифференциации предполагает разделение производственного процесса на отдельные технологические процессы, которые в свою очередь подразделяются на операции, переходы, приемы и движения. При этом анализ особенностей каждого элемента позволяет выбрать наилучшие условия для его осуществления, обеспечивающие минимизацию суммарных затрат ресурсов всех видов. Так, поточное производство многие годы развивалось за счет все более глубокой дифференциации технологических процессов.

При использовании современного высокопроизводительного гибкого оборудования (станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, роботы и т.д.) принцип дифференциации переходит в принцип концентрации операций и интеграции производственных процессов. Этот принцип предполагает выполнение нескольких операций на одном рабочем месте (многошпиндельные многорезцовые автоматы с ЧПУ). Операции становятся более объемными, сложными и выполняются в сочетании с бригадным принципом организации труда.

Принцип специализации представляет собой форму разделения общественного труда, которая, планомерно развиваясь, обуславливает выделение на предприятии цехов, участков, линий и отдельных рабочих мест. Эти подразделения изготавливают продукцию ограниченной номенклатуры и отличаются особым производственным процессом.

Принцип пропорциональности предполагает равную пропускную способность всех производственных подразделений, выполняющих основные, вспомогательные и обслуживающие процессы. Нарушение этого принципа приводит к возникновению «узких» мест в производстве или, наоборот, к неполной загрузке отдельных рабочих мест, участков, цехов, к снижению эффективности функционирования всего предприятия. Поэтому для обеспечения пропорциональности проводятся расчеты производственной мощности как по стадиям производства, так и по группам оборудования и производственным

площадям.

Принцип прямоточности означает такую организацию производственного процесса, при которой обеспечиваются кратчайшие пути прохождения деталей и сборочных единиц по всем стадиям и операциям от запуска в производство исходных материалов до выхода готовой продукции. Поток материалов, полуфабрикатов и сборочных единиц должен быть поступательным и кратчайшим, без встречных и возвратных движений. Это обеспечивается соответственной планировкой расстановки оборудования по ходу технологического процесса. Классическим примером такой планировки является поточная линия.

Непрерывность процессов производства предполагает устранение всех простоев в работе рабочих, оборудования и продвижения предметов труда в процессе производства.

Наиболее полно этот принцип проявляется в массовом или крупносерийном производствах при организации поточных методов производства, в частности при организации одно- и многопредметных непрерывно-поточных линий. Он обеспечивает сокращение цикла изготовления изделия и тем самым способствует интенсификации производства.

Принцип параллельности означает одновременное выполнение отдельных операций по изготовлению данного изделия. Параллельное выполнение операций обеспечивается при организации поточного производства. Параллельность в организации производственного процесса применяется в различных формах: в структуре технологической операции — многоинструментальная обработка (многошпиндельные многорезцовые полуавтоматы) или параллельное выполнение основных и вспомогательных элементов операций; в изготовлении заготовок и обработке деталей; в узловой и общей сборке. Этот принцип обеспечивает сокращение продолжительности производственного цикла и экономию рабочего времени.

Принцип ритмичности обеспечивает выпуск одинаковых или возрастающих объемов продукции за равные периоды и соответственно повторение через эти периоды производственного процесса на всех его стадиях и операциях.

Принцип автоматичности предполагает максимальное выполнение операций производственного процесса автоматически, т. е. без непосредственного участия в нем рабочего либо под его наблюдением и контролем. Особенно важна автоматизация обслуживающих процессов. Автоматизированные транспортные средства и склады не только выполняют функции по передаче и хранению объектов производства, но и могут регламентировать ритм всего производства.

Принцип гибкости обеспечивает эффективную организацию работ, дает возможность мобильно переходить к выпуску другой продукции, входящей в производственную программу предприятия, или выпуску новой продукции при освоении ее производства. Он обеспечивает сокращение времени и затрат на переналадку оборудования при выпуске деталей и изделий широкой номенклатуры.

Принцип оптимальности состоит в том, что выполнение всех процессов по выпуску продукции в заданном количестве и в сроки осуществляется с

наибольшей экономической эффективностью или с наименьшими затратами трудовых и материальных ресурсов. Оптимальность обусловлена законом экономии времени.

Принцип профилактики предполагает организацию обслуживания оборудования, направленную на предотвращение аварий и простоев технических систем. Это достигается с помощью системы планово-предупредительных ремонтов (ПНР).

Принцип электронизации обуславливает широкое использование ЭВМ и промышленных роботов, обладающих искусственным интеллектом, что позволяет выполнять самые сложные функции в производстве без участия в нем человека.

Использование мини – и микро ЭВМ с развитым программным обеспечением и многоинструментальных станков с ЧПУ позволяет выполнять все операции по обработке деталей или большую их часть с одной установки на станке за счет автоматической смены инструментов.

Набор режущего инструмента для такого станка может достигать 100–120 единиц, которые устанавливаются в револьверной головке или инструментальном магазине и сменяются по специальной программе.

Принцип стандартизации предполагает широкое использование стандартизации, унификации, типизации и нормализации при создании и освоении новой техники и новой технологии, что позволяет избегать необоснованного многообразия в материалах, оборудовании, технологических процессах и резко сократить продолжительность цикла создания и освоения новой техники

При проектировании производственного процесса или производственной системы следует исходить из рационального использования изложенных выше принципов.

3. Типы производства и их характеристика

Тип производства – это классификационная категория, которая представляет собой комплексную характеристику технических, организационных и экономических особенностей производства.

Тип производства определяется номенклатурой, видом движения предметов труда в производстве, специализацией рабочих мест, уровнем использования оборудования, квалификацией и производительностью рабочих, длительностью производственного цикла, типом оборудования, себестоимостью продукции.

В основу классификации типов производства положены следующие факторы: широта номенклатуры, объем выпуска, степень постоянства номенклатуры, характер загрузки рабочих мест и их специализация.

Номенклатура продукции представляет собой количество наименований изделий, закрепленных за производственной системой, и характеризует ее специализацию. Чем шире номенклатура, тем менее специализирована система, и, наоборот, чем она уже, тем выше степень специализации. *Объем выпуска изделий* – это количество изделий определенного вида, изготавливаемых производственной системой в течение определенного периода. Объем выпуска и трудоемкость изделия каждого вида оказывают решающее влияние на характер специализации

этой системы.

Степень постоянства номенклатуры – это повторяемость изготовления изделия данного вида в последовательные периоды.

Если в один плановый период изделие данного вида выпускается, а в другие периоды не выпускается, то фактор постоянства отсутствует. Регулярное повторение выпуска изделий данного вида является одной из предпосылок обеспечения ритмичности производства. В свою очередь, регулярность зависит от объема выпуска изделий, поскольку большой объем выпуска может быть равномерно распределен на последовательные плановые периоды.

Характер загрузки рабочих мест означает закрепление за рабочими местами определенных операций технологического процесса. Если за рабочим местом закреплено минимальное количество операций, то это узкая специализация, а если за рабочим местом закреплено много операций (если станок универсальный), то это означает Широкую специализацию. В зависимости от перечисленных выше факторов различают три типа производственных процессов, или три типа производства, каждому из которых свойственны определенные особенности организации процессов: единичное, серийное и массовое (табл.1).

Каждому типу производства соответствуют: величина указанных коэффициентов, вид используемого оборудования, технология и формы организации производства, ВИДЫ движений предметов труда, производственная структура предприятия (цеха, участка) и другие особенности.

Для единичного типа производства характерны выполнение различных операций над предметом труда, производимых в единичных количествах, которые обычно либо не повторяются, либо повторяются редко и в определенное время; выпуск продукции широкой и непостоянной номенклатуры, постоянно изменяющийся производственный процесс. Используется труд рабочих с высокой квалификацией, универсальное оборудование, операции не закрепляются за рабочим местом.

Специализация таких рабочих мест обусловлена только их технологической характеристикой и размерами обрабатываемых изделий. При этом производстве применяют универсальное оборудование, и в основном последовательный вид движения партий деталей по операциям технологического процесса. Заводы имеют сложную производственную структуру, а цехи специализированы по технологическому принципу.

Применение универсального оборудования и приспособлений вызывает необходимость привлекать рабочих высокой квалификации, умеющих самостоятельно выполнять работу непосредственно по чертежам.

Таблица 1

Характеристика типов производства			
Фактор	Производство		
	Единичное	Серийное	Массовое
Номенклатура	Неограниченная	Ограничена сериями	Одно или несколько изделий
Повторяемость выпуска	Не повторяется	Периодически повторяется	Постоянно повторяется
Применяемое оборудование	Универсальное	Универсальное, частично специальное	В основном специальное
Расположение оборудования	Групповое	Групповое и цепное	Цепное
Разработка технологического процесса	Укрупненный метод (на изделие, узел)	Подетальная	Подетальная, пооперационная
Закрепление деталей и операций за станками	Специально не закреплены	Определенные детали и операции закреплены за станками	На каждом станке выполняется одна операция
Квалификация рабочих	Высокая	Средняя	Невысокая
Взаимозаменяемость	Неполная	Полная	Полная
Себестоимость единицы продукции	Высокая	Средняя	Низкая
Степень реализации основных принципов организации производства.	Низкая степень непрерывности процессов	Средняя степень поточности производства	Высокая степень непрерывности и прямоочности производства

Серийное производство характеризуется периодичностью повторяемости выпуска продукции через определенные промежутки времени сериями ограниченной номенклатуры. Серией называется выпуск некоторого количества одинаковых изделий, выпускаемых партиями, одновременно или последовательно, непрерывно в течение планового периода.

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 в программе завода либо отсутствует, либо нерегулярна, а размеры серий неустойчивы; предприятие все время осваивает новые изделия и прекращает выпуск ранее освоенных. За рабочими местами закреплена широкая номенклатура операций, $K = 20+40$ операций ($K_{сер} > 20$; $K < 1$).

Оборудование, виды движений, формы специализации и производственная структура те же, что и в единичном производстве.

Для среднесерийного производства характерно, что изделия выпускаются довольно крупными сериями ограниченной номенклатуры; серии повторяются с известной регулярностью по периоду запуска и количеству изделий в партии; годовая номенклатура все же шире, чем ежемесячная. За рабочими местами закреплена более узкая номенклатура операций. Оборудование универсальное и специальное, вид движения предметов труда — параллельно-последовательный. Заводы имеют развитую производственную структуру, заготовительные цехи специализируются по технологическому принципу, а в механосборочных цехах создаются предметно-замкнутые участки.

Крупносерийное производство тяготеет к массовому. Изделия выпускаются крупными сериями ограниченной номенклатуры, а основные или важнейшие из них производятся постоянно и непрерывно. Рабочие места имеют более узкую специализацию $K = 10+20$ операциям ($K_{сер} = 20$; $K_m < 1$). Оборудование преимущественно специальное, виды движений предметов труда — параллельно последовательный и параллельный. Заводы имеют простую производственную структуру, обрабатывающие и сборочные цехи специализированных по предметному принципу, а заготовительные — по технологическому.

Массовый тип производства характеризуется узкой специализацией рабочего места, что обеспечивает большой удельный вес специального и специализированного оборудования; непрерывным выполнением одной операции в течение длительного времени; большим объемом и непрерывностью выпуска продукции узкой номенклатуры; коротким производственным циклом. Чаще всего такое предприятие специализируется на выпуске одного – двух изделий. При этом применяется поточный метод организации основного производства.

1). Все изделия номенклатуры завода изготавливаются одновременно и параллельно.

Количество наименований изделий в годовой и месячной программах совпадает.

Оборудование специальное, вид движения предметов труда — параллельный. Цехи и участки специализированы преимущественно по предметному принципу. Заводы имеют простую и четко определенную производственную структуру.

При сочетании механизации и автоматизации производственных процессов, а также загрузки рабочих мест (оборудования) с видами движений предметов труда можно получить серийное производство в четырех вариантах:

- 1) серийное непрерывно-поточное (неавтоматическое);
- 2) серийное непрерывно-поточное (автоматическое);
- 3) серийное прямоточное (прерывно-поточное);
- 4) простое серийное производство (не агрегатированное в поточную линию с групповым расположением оборудования);

массовое производство — в трех вариантах:

- 1) массовое непрерывно-поточное (неавтоматическое);
- 2) массовое непрерывно-поточное (автоматическое);
- 3) массовое прямоточное (прерывно-поточное).

Исходя из типа производства устанавливается тип предприятия и его подразделений.

На каждом предприятии могут существовать различные типы производства. Поэтому тип предприятия или его подразделения определяется по преобладающему на нем типу

конечного производства.

Тип производства оказывает решающее влияние на особенности его организации, управления и оперативно-производственного планирования, а также технико-экономические показатели.

Если рассматривать всю совокупность типов производства как единое целое, начиная с единичного и кончая массовым, то по мере продвижения к массовому производству можно отметить:

а) непрерывное расширение области применения высокопроизводительных технологических процессов, сопровождающихся механизацией и автоматизацией производства;

б) увеличение доли специального оборудования и специальной технологической оснастки в общем количестве орудий труда;

в) общее повышение технической квалификации рабочих, а также внедрение передовых методов и приемов труда.

На основе этих прогрессивных изменений при переходе от единичного производства к серийному и далее к массовому обеспечивается значительная экономия общественного труда и как следствие повышение производительности труда, улучшение использования основных фондов предприятия, сокращение затрат материалов на одно изделие, а также снижение себестоимости продукции, рост прибыли и рентабельности производства.

Благодаря использованию групповых методов обработки деталей, средств автоматизации и электронизации производственных процессов можно применять организационные формы массового производства в серийном и даже в единичном производстве и добиваться высоких технико-экономических показателей.

Например, внедрение гибких производственных комплексов в единичном

производстве обеспечивает рост производительности труда в 4–6 раз, повышает коэффициент использования оборудования до 0,92–0,95, снижает потребность в производственных площадях на 40–60%, сокращает продолжительность производственного цикла и улучшает все технико-экономические показатели.

4. Производственная структура предприятия

Производственный процесс конкретизируется в определенных подразделениях предприятия. Подразделения, в которых осуществляется процесс переработки исходного сырья в готовую продукцию, называются подразделениями основного производства. Они занимают центральное место в деятельности предприятия. Подразделения, которые обеспечивают материальное и техническое обслуживание основного производства, относятся к подразделениям вспомогательного производства (ремонтное, энергетическое, инструментальное, тарное и др.).

В обслуживающих подразделениях никакой продукции не производится, а выполняются операции по транспортировке и хранению сырья, материалов и готовой продукции (склады, транспортные подразделения и др.).

Сочетание (совокупность) различных подразделений предприятия и взаимосвязь между ними образуют производственную структуру.

Она оказывает влияние на технико-экономические показатели производства, на структуру управления предприятием, организацию оперативного и бухгалтерского учёта.

Производственная структура состоит из четырех ступеней: производство, цех, производственный участок, рабочее место.

Побочное производство – вырабатывает продукцию из отходов основного производства.

Цех – то обособленное в технологическом и административном отношении часть предприятия. Цех является основной структурной единицей предприятия. Каждый цех получает единое плановое задание, регламентирующее объём выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объём работ.

Цехи делятся на производственные участки. Производственный участок – подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определённым признакам, осуществляющее часть производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Производственные участки специализируются подетально и технологически. Участки связаны между собой.

Рабочее место – это звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определённой производственной или обслуживающей операции, оснащённое соответствующим оборудованием и организационно техническими средствами.

Производственная структура является динамичной. По мере совершенствования техники и технологии производства, управления, организации производства и труда совершенствуется и производственная структура.

Факторы, влияющие на формирование производственной структуры предприятия можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним по отношению к предприятию факторам, влияющим на производственную структуру относят:

- состав отраслей, широту специализации отрасли;
- уровень развития отраслевой науки;
- особенности организации снабжения и сбыта в отрасли;
- обеспеченность предприятия различными коммуникациями: газо и водопроводами, транспортными магистралями, средствами связи.

К внутренним по отношению к предприятию факторам, влияющим на производственную структуру, относят:

- особенности зданий, сооружений, используемого оборудования, земли, сырья и материалов;
- характер продукции и методы её изготовления;
- объём выпуска продукции и её трудоёмкость;
- степень развития специализации и кооперации;
- мощность и особенности организации транспорта;
- ассортимент выпускаемой продукции;
- количества видов вырабатываемого сырья;
- характера энергоснабжения;
- специфика принимаемой рабочей силы;

Производственная структура должна отвечать следующим требованиям:

- содержать в себе минимально необходимое количество подразделений;
- подразделения необходимо правильно располагать по производственной площади, чтобы между ними была обеспечена чёткая взаимосвязь.

5.Инфраструктура предприятия

Производственный процесс представляет собой совокупность процессов и операций; в нем тесно переплетаются функции по непосредственному изготовлению продукции с деятельностью, включаемой в систему производственной инфраструктуры.

Производственная инфраструктура представляет собой совокупность видов деятельности, направленных на создание условий эффективного функционирования основного производства.

Система инфраструктуры применительно к условиям конкретного производства выполняет вспомогательную роль, обеспечивая его ритмичность и эффективность.

Различают производственную и непроизводственную инфраструктуру предприятия.

Производственная инфраструктура имеет целью обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. Работы по обслуживанию основного производства выполняются вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами: инструментальным, ремонтным, транспортным, энергетическим, складским, службами материально-технического снабжения и сбыта продукции.

Совершенствование производственной инфраструктуры является одним из факторов улучшения деятельности предприятия.

Службы материально-технического снабжения и сбыта продукции играют

важную роль не только в нормальном функционировании производственного процесса.

Они оказывают существенное влияние на величину издержек производства путём создания и поддержания оптимального запаса при минимуме затрат, обеспечивая при этом надлежащее складирование, хранение и учёт материальных ресурсов и готовой продукции.

Инструментальное хозяйство на предприятии создаётся для выполнения работ по обеспечению производства инструментом и технологической оснасткой, организации их хранения, эксплуатации и ремонта. От уровня организации инструментального хозяйства и качества инструмента зависят интенсивность использования оборудования, уровень производительности труда и в целом результаты работы предприятия.

Основной задачей ремонтного хозяйства является обеспечение бесперебойной работы всего парка машин и оборудования за счёт проведения планового ремонта и текущего обслуживания. Для предупреждения нерациональных потерь в производстве и сокращения затрат на ремонт служит система планово-предупредительного ремонта, которая включает различного вида работы по техническому уходу и ремонту оборудования по заранее составленному плану с целью обеспечения эффективной эксплуатации оборудования.

Кроме того, ремонтное хозяйство выполняет текущий ремонт и обслуживание зданий, сооружений, производственных и служебных помещений. Капитальный ремонт зданий, как правило, осуществляется с помощью специализированной ремонтной организации.

Основной задачей транспортного хозяйства на предприятии является современное и бесперебойное обслуживание производства транспортными средствами по перемещению грузов в ходе производственного процесса.

По своему назначению транспортные средства могут быть подразделены на внутренний, межцеховой и внешний транспорт.

Совершенствование организации транспортного хозяйства предполагает ликвидацию чрезмерно дальних перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

Энергетическое хозяйство обеспечивает потребности предприятия в электро-и теплоэнергии, технологическом паре, сжатом воздухе, техническом кислороде, природном газе.

Непроизводственная инфраструктура предприятия создаётся для социального обслуживания работников предприятия.

Она включает жилищно-коммунальные структуры, детские сады, ясли, медицинские пункты, поликлиники, больницы, санатории, дома отдыха, пансионаты, оздоровительные комплексы, столовые, буфеты, учебные заведения и другие необходимые службы.

Контрольные вопросы

1. Производственный процесс, основные принципы организации основного производственного процесса.
2. Типы производства.
3. Производственный цикл. Длительность и структура производственного

цикла.

4. Методы организации основного производственного процесса.
5. Что такое организация производства?
6. Основные принципы рациональной организации производства.
7. Каковы особенности массового, серийного и единичного типа производства?
8. Понятие инфраструктуры предприятия.
9. Производственная структура предприятия.
10. Принципы организации производственного процесса

ГЛАВА 8. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1. Организационная структура управления предприятием
 - 1.1. Линейная структура управления
 - 1.2. Функциональная структура
 - 1.3. Линейно-функциональная структура
 - 1.4. Адаптивные структуры
2. Принципы построения организационной структуры
3. Управленческий персонал предприятия.

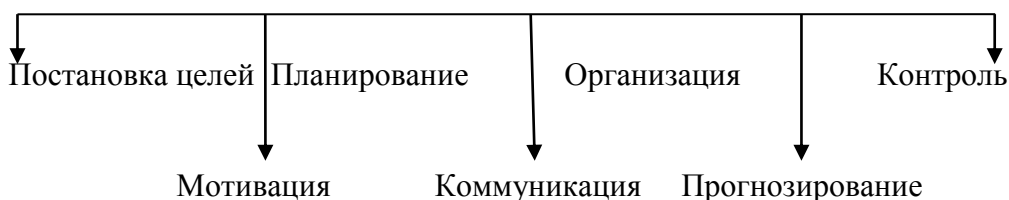
Контрольные вопросы

1. Организационная структура управления предприятием

Совместный труд людей в процессе производства предполагает осуществлений функции – управления. Основным содержанием управления является организация деятельности производственного коллектива, координация его действий с целью рационального использования имеющихся производственных ресурсов, получения наибольшего количества продукции при наименьших затратах труда и средств.

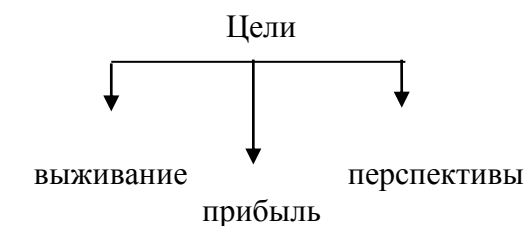
Производственное предприятие – это сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечивается механизмом управления. Механизм управления – это иерархическая система административных органов и управленческих структур, при помощи которой решаются основные задачи и достигаются цели, стоящие перед предприятием.

Система управления считается сформированной, если в ней выделяется деятельность по самоорганизации, совершенствованию, рационализации. Эта деятельность пронизывает всю систему управления: формирование структуры органов, содержание функций, систему методов, организацию и содержание процессов, технологию управления. В целом управление помогает достичь поставленных целей на основе решения следующих задач:



Решение этих задач помогает предприятию достигать поставленных целей. Цель же определяет направление движения. Именно цель определяет, что, сколько, где и как будет делать предприятие.

Главные общие цели предприятия сегодня заключаются в следующем:



- источник роста
- источник процветания предприятия
- источник увеличения благополучия предприятия

Механизм управления предприятием включает следующие элементы:

- основные принципы и правила управления, 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.

Функционирование механизма управления обеспечивается администрацией предприятия. Система управления производством – единый механизм, каждое звено которого выполняет предназначенную ему функцию.

Организационная структура – один из основных элементов управления организацией

Она характеризует распределение целей и задач управления между подразделениями и работниками организации.

Под организационной структурой управления предприятием понимается состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчинённости и подотчётности друг другу и высшему органу управления предприятия, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

На структуру управления влияет множество факторов:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- масштаб и номенклатура производства;
- особенности применяемых технологических процессов,
- уровень специализации, кооперирования и комбинирования предприятия;
- характер производства (массовый, серийный, единичный).

Правильно построенная структура управления создает предпосылки высокой оперативности управления, согласованной работы всех структурных подразделений.

Организационные структуры управления отличаются большим разнообразием. В зависимости от характера связей между подразделениями различают следующие типы организационных структур: линейную,

функциональную, линейно- функциональную, дивизиональную.

1.1.Линейная структура управления

Линейная структура одна из простейших организационных структур управления, она образуется в результате построения системы управления **на основе только вертикальных связей между звеньями системы управления** в виде иерархической лестницы. Она характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель единоначальник, наделенный всеми полномочиями, осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредотачивающий в своих руках все функции управления.

При этом каждый работник подчиняется только одному руководителю и, следовательно, связан с более высокими уровнями управления только через своего непосредственного начальника. Рабочие подчиняются своему бригадиру, бригадир -мастеру, мастер - начальнику смены, начальник смены - начальнику цеха, а он - директору завода.

Таким образом, в системе управления создается иерархия подотчетности и ответственности, являющаяся в линейной структуре единственным типом организационных отношений.

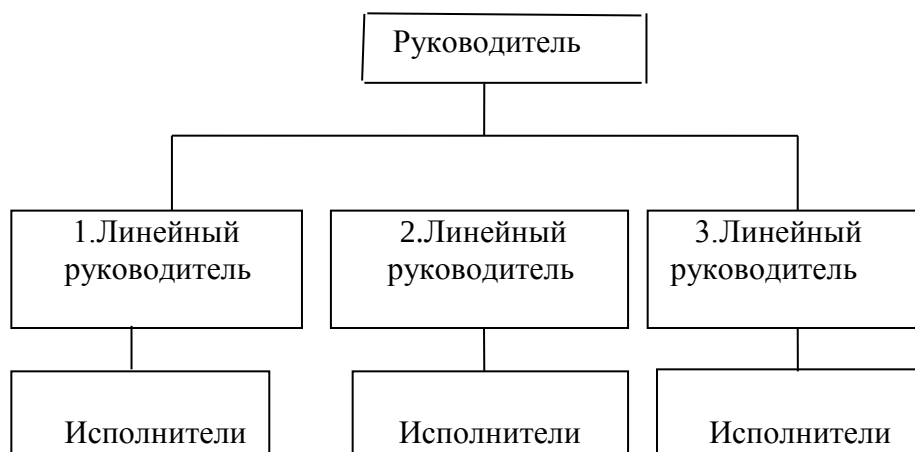


Рис 1. Линейная структура управления:

Линейная структура управления является логически более стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой.

Каждый руководитель обладает всей полнотой власти, но относительно небольшими возможностями решения функциональных проблем, требующих узких, специальных знаний (рис.1).

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

Преимущества линейной структуры объясняются простотой применения. Все обязанности и полномочия здесь чётко распределены, и поэтому создаются условия для оперативного процесса принятия решений, для поддержания необходимой дисциплины в коллективе.

В числе недостатков линейного построения организации обычно отмечается жёсткость, негибкость, неприспособленность к дальнейшему росту и развитию предприятия.

Линейная структура ориентирована на большой объём информации, передаваемой от одного уровня управления к другому, ограничение инициативы у работников низших уровней управления.

Она предъявляет высокие требования к квалификации руководителей и их компетенции по всем вопросам производства и управления подчинёнными.

1.2.Функциональная структура управления

С развитием производства и возрастанием его требований к качеству решаемых самых различных задач управления возникла необходимость в выделении органов управления, специализирующихся на выполнении отдельных функций управления.



Рис. 2. Функциональная структура управления.

Происшедшая вследствие этого специализация и кооперация труда в аппарате управления привела к созданию функциональной оргструктуры.

В такой оргструктуре функциональному руководителю делегируется линейная власть в масштабе выполняемой функции управления (рис.2). Особенности функциональной структуры заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления. Такая функциональная специализация аппарата управления значительно повышает результативность деятельности организации.

Функциональные блоки предприятия – это отделы производства, маркетинга, финансов.

Это широкие области деятельности, или функции, которые имеются на

каждом предприятии для обеспечения достижения его целей.

Если размер всей организации или данного отдела велик, то основные функциональные отделы можно, в свою очередь, подразделить на более мелкие функциональные подразделения.

Разновидностью функциональной структуры является линейно-функциональная структура управления.

В этой структуре сочетаются преимущества линейной и функциональной структур, но доминирующими остаются *вертикальные* (командные) связи типа «руководитель-подчиненный». Функциональные звенья управления лишены административной власти в отношении нижестоящих исполнителей и руководителей, функциональные руководители вышестоящих уровней осуществляют лишь функциональное руководство ниже стоящими функциональными службами.

Таким образом, линейно-функциональная система обеспечивает форму разделения и кооперации труда в управлении, при которой принятие решений и управляющие воздействия осуществляют линейные руководители, а функциональные – разрабатывают проекты решений, консультируют, координируют, информируют (рис.3). Основная роль этих подразделений состоит в подготовке проектов решений, которые вступают в силу после утверждения соответствующими линейными руководителями.

Наряду с линейными руководителями (директорами, начальниками филиалов и цехов) существуют руководители подразделений (планового, технического, финансового отделов, бухгалтерии), подготавливающие проекты планов, отчётов, которые превращаются в официальные документы после подписания линейными руководителями.

К преимуществам функциональной структуры можно отнести:

- высокую компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций;
- освобождение линейных менеджеров от решения некоторых специальных вопросов;
- стандартизацию явлений и процессов;
- исключение дублирования в выполнении управленческих функций;

Вместе с тем, специализация функциональных отделов нередко является препятствием для успешной деятельности предприятия, поскольку затрудняет координацию управленческих воздействий.

Функциональные отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации. Это увеличивает вероятность конфликтов между функциональными отделами. Кроме того, на крупном предприятии цепь команд от руководителя до непосредственного исполнителя становится слишком длинной.

Опыт показывает, что функциональную структуру целесообразно использовать на тех предприятиях, которые выпускают ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач.

Функциональная структура не подходит для предприятий с широкой или с

часто меняющейся номенклатурой продукции, а также для предприятий, осуществляющих свою деятельность в широких международных масштабах, одновременно на нескольких рынках в странах с различными социально-экономическими системами и законодательством.

1.3. Линейно-штабная структура управления

Однако и линейно - функциональная система не лишена недостатков. С целью устранения недостатков, присущих линейно - функциональной структуре в менеджменте используется линейно-штабная структура. В этой структуре предусматривается образование специализированных, комплексных функциональных подразделений (штабов) подчиненных линейному руководителю.

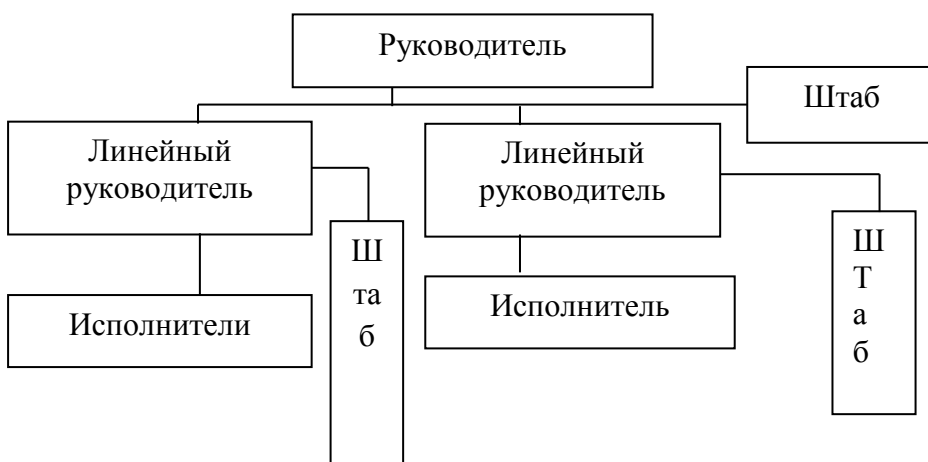


Рис. 3. Схема линейно-штабной структуры

Штаб не обладает правом решений и руководства какой-либо из нижестоящих служб или подразделений, а помогает линейным руководителям в управлении. Другими словами, штаб играет роль обеспечивающего, совещательного органа, готовящего комплексно увязанные проекты решений по всем функциональным задачам, решаемым в управлении конкретным объектом.

В состав штаба высшего уровня входят заместители директора , функциональные руководители и специалисты.

В состав штаба на цеховом уровне- заместители начальника цеха и функциональные специалисты.

Если деятельность предприятия охватывает большие географические зоны, то может оказаться целесообразной организационная структура по территориальному принципу, т.е. по месту расположения её подразделений (рис. 4).

Региональная структура облегчает решение проблем, связанных с местным законодательством, обычаями и нуждами потребителей. Такой подход упрощает связь предприятия с клиентами, а также связь между его подразделениями.

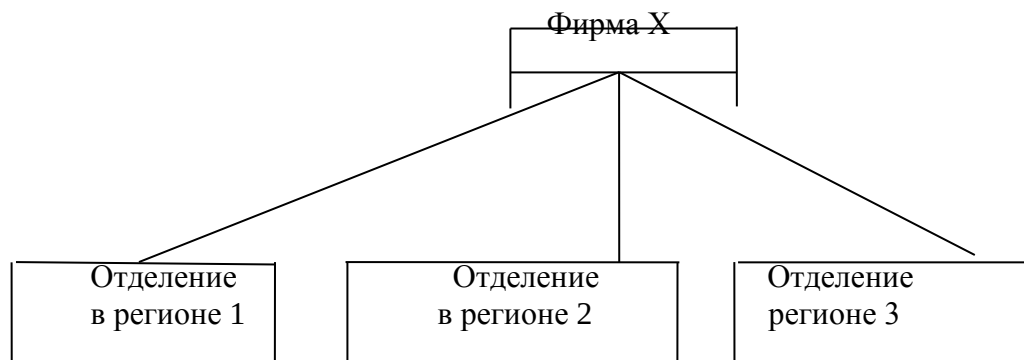


Рис. 4. Схема организационной структуры по территориальному принципу

Различные типы дивизиональной структуры имеют одну и ту же цель – обеспечить более эффективную реакцию предприятия на тот или иной фактор окружающей среды.

Продуктовая структура позволяет легко справиться с разработкой новых видов продукции в условиях конкуренции, совершенствования технологии или удовлетворения потребностей покупателей.

Региональная структура позволяет более эффективно учитывать местное законодательство, социально-экономическую систему и рынки по мере географического расширения рыночных зон.

1.4.Адаптивные структуры управления

Перечисленные структуры управления – линейная, линейно-функциональная, линейно-штабная, относятся к категории бюрократических и относительно стабильны во времени.

С середины XX в. многие организации стали разрабатывать и внедрять новые более гибкие типы организационных структур, которые лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой наукоемкой технологии. Такие структуры называются адаптивными, так как их можно модифицировать в соответствии с изменением окружающей среды.

В настоящее время используют два основных типа адаптивных структур – проектные и матричные.

Проектная структура – это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи.

Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается.

В матричной структуре члены проектной группы подчиняются и руководителю проекта, и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно.

Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Они варьируются от почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до «штабных полномочий». Основным недостатком матричной структуры является ее сложность.

2. Механизм формирования структур управления

Методологической основой построения структуры управления является ее соответствие, в конечном счете, уровню и характеру развития производительных сил.

Исходя из этого, основная задача проектирования оргструктуры для новых и действующих предприятий заключается в создании такого аппарата управления, который наилучшим образом соответствовал бы составу и масштабу предприятия, типу и формам организации производства, а также обеспечивал бы выполнение всех функций управления.

Выполнение этой задачи возможно лишь в том случае, когда при создании оргструктуры учтены следующие требования: системный учет всех факторов, воздействующих на объект и органы управления; оптимальное сочетание централизации управления и самостоятельности его первичных звеньев; максимальное сокращение времени прохождения информации от высших уровней руководства до исполнителей; четкое определение функций, обязанностей и прав каждого из составных частей проектируемой структуры; способность к быстрой реакции на изменение в объекте, т.е. обеспечение высокой оперативности управления; обеспечение приоритета в принятии решений тем подразделением, которое обладает наиболее полной информацией; гибкость, способность к перестройке и приспособлению каждого управленческого подразделения к системе в целом, а системы – к внешней среде; минимальная численность аппарата управления.

Формирование оргструктуры управления включает три основных этапа:

- *аналитический* - изучение существующей структуры и практики управления, особенностей организации производства, уточнение целей и задач создаваемой системы и т. п.

- *проектный* - собственно проектирование оргструктуры, включающее выделение звеньев управления, основных функций и т. п.

- *организационный* - непосредственное создание и внедрение на практике новой структуры.

Основные задачи процесса формирования оргструктуры:

- Уточнение или определение состава структурных подразделений.

- Уточнение целей и задач, на решение которых должна быть ориентирована создаваемая структура.

- Уточнение порядка распределения работ между структурными органами и взаимодействие последних.

- Выбор вида структуры управления.

- Разработка мероприятий по сокращению ступеней и органов управления.

- Определение оптимальной численности аппарата управления в разрезе функций управления.

- Установление рациональной системы связей между структурными

подразделениями и внутри их

-Определение информационной загрузки каналов связи со структурных подразделений в процессе осуществления функций управления.

-Определение коллегиальных органов управления и уточнение их функций, степени влияния на деятельность специализированных структурных подразделений.

-Разработка организационно-регламентирующих документов, уточнение существующих положений и должностных инструкций, приведение их в соответствие задачам, которые предстоит решать в процессе управления.

При проектировании оргструктур можно использовать различные методы разработки.

К основным из них относятся: метод аналогий и сравнений; метод структуризации целей; экспертный метод; метод организационного моделирования; метод формирования оргструктуры на базе технологического процесса обработки информационных потоков.

Контрольные вопросы

1. Общая структура предприятия, структура управления и производственная структура.
2. Структура органов управления предприятием.
3. Типы структур управления.
4. Недостатки и преимущества отдельных типов структур управления
5. Сущность управления предприятием.
6. Перечислите основные принципы управления.
7. Каковы функции управления?
8. Охарактеризуйте систему методов управления и их классификацию.
9. Основные задачи процесса формирования организационной структуры.
10. Элементы механизма управления предприятием.

ГЛАВА 9. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1. Бизнес-план: понятие, сущность, значение
2. Этапы разработки бизнес-плана
3. Структура и содержание бизнес-плана
4. Стратегическое планирование
5. Текущее и оперативно-производственное планирование на предприятии
6. Планирование показателей производственной программы
7. Производственная мощность предприятия

Контрольные вопросы

1. Бизнес-план: понятие, сущность, значение

Назначение планирования как функции управления состоит в стремлении заблаговременно учесть по возможности все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития предприятий. Оно предусматривает разработку комплекса мероприятий,

определяющих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее эффективного использования ресурсов каждым производственным подразделением и предприятием в целом.

Поэтому планирование призвано обеспечить взаимоувязку между отдельными структурными подразделениями предприятия, включающими всю технологическую цепочку: научные исследования и разработки, производство и сбыт. Эта деятельность опирается на выявление и прогнозирование потребительского спроса, анализ и оценку имеющихся ресурсов и перспектив развития хозяйственной конъюнктуры. Отсюда вытекает необходимость увязки планирования с маркетингом и контролем с целью постоянной корректировки показателей производства и сбыта вслед за изменениями спроса на рынке.

Бизнес-план же предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. Планирование есть непрерывный процесс поиска новых путей и методов достижения эффективных целевых действий за счет новых возможностей.

Причем проводится эта работа по определенным правилам, направленных на достижение поставленных целей

Так, руководство любого предприятия все время ощущает необходимость выбора не только предмета деятельности, но и оптимальной цены реализации, величины выпускаемой серии продукции, а также принятия решения в области кредитной и инвестиционной политики.

Бизнес-план-это план действий, необходимый для освоения новых сфер деятельности предприятия, создания новых видов бизнеса.

Основные цели бизнес-плана заключаются в решении следующих важных проблем:

- определении степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия, снижении риска предпринимательской деятельности;

- конкретизации перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей;

- поддержки со стороны потенциальных инвесторов предприятия.

Следовательно, бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели лиц, которые могут быть полезны новому делу. Помимо

инвесторов заинтересованными лицами будущего бизнеса являются потенциальные потребители и поставщики предприятия.

Для начинающего предпринимателя бизнес-план- это по сути, всё, чем он может привлечь внимание инвесторов. Уровень составленного бизнес-плана становится показателем надёжности серьёзности предпринимателя и его дела.

Как правило, бизнес-план является отправной точкой для начала переговоров между предпринимателем и возможными инвесторами (например, банками). Особенно необходим бизнес-план при ведении переговоров с иностранными инвесторами.

Бизнес-план, как никакой другой из планов предприятия, имеет внешнюю направленность, превращая в своего рода товар, продажа которого должна принести максимально возможный выигрыш.

В современных российских условиях бизнес-план осуществляет ещё одну важную функцию- он является инструментом приватизации государственных предприятий. Здесь он используется для обоснования предложений по приватизации, для определения круга задач, связанных с санацией (оздоровлением) приватизируемых предприятий. Бизнес-план входит в состав проспектов эмиссии ценных бумаг, публикуемых при акционировании экономической организации.

Бизнес-план *имеет чётко очерченные временные рамки*, по истечению которых определённые планом цели и задачи должны быть выполнены (например, должен быть освоен выпуск новых видов продукции, работ, услуг).

Являясь составной частью управления, планирование чрезвычайно разнообразно по своим объектам, методам и многим другим признакам и включает ряд общих моментов:

1.Планирование – это, прежде всего, принятие решений о поведении в будущем.

2.Как правило, планирование имеет дело со сложной системой решений. Поэтому, с одной стороны, приходится делить общие задачи на частные, а с другой стороны, последние необходимо решать в комплексе.

3.Сложность планирования обуславливает его многостадийность, которую можно описать схемой «анализ – прогнозирование - выработка стратегии – операционные планы – контроль за реализацией».

4.Поскольку планируемые системы развиваются, планирование само должно быть непрерывным.

5.В связи с существующей неопределенностью и незнанием относительно будущего планирование должно быть гибким, адаптивным.

6.Несмотря на значительные достижения в теории - планирование в значительной степени остается искусством и зависит от мудрости, интуиции и изобретательности принимающих решения.

Таким образом, планирование выступает как средство оптимальной концентрации ресурсов и общественных отношений для научно – обоснованного развития экономики.

2.Этапы разработки бизнес-плана

Прежде чем приступить к созданию бизнес-плана, необходимо получить весь комплекс необходимой информации.

Первый шаг в подготовке бизнес-плана предполагает определение источников нужной информации.

Ими могут стать:

- учебники по бизнес - планированию;
- правительственные учреждения (в том числе занимающиеся проблемами малого бизнеса);
- предприятия по управленческому консультированию и другие подобные организации;
- отраслевые издания;
- курсы по составлению бизнес-планов;
- аудиторские предприятия;

-знакомые, коллеги, друзья.

Вторым шагом в работе над бизнес-планом становится определение целей его подготовки. Цели определяются перечнем тех проблем, которые призван разрешить бизнес-план. Очень важно понять, что внутренние и внешние цели предприятия могут быть достигнуты, только если создан по-настоящему добротный и качественный план.

Российские бизнесмены часто приводят доказательства, опираясь скорее на эмоциональные, чем на рациональные доводы. Однако в кредитной сфере словам и формальным отпискам доверять не склонны.

Хилый, скудный по содержанию, скрывающий важную хозяйственную информацию бизнес-план не может соответствовать целям привлечения инвесторов.

Наиболее распространённые недостатки при составлении бизнес-плана российскими предпринимателями будут указаны при характеристике содержания его разделов (в разделе 4)

Третий шаг к созданию бизнес-плана – это точное определение своих целевых читателей- будут ли это только внутренние участники организации (что крайне маловероятно) или также внешние лица, которых организация хотела бы видеть своими инвесторами, - будущие акционеры, коммерческие банки, венчурные капиталисты. (Венчурный, или рисковый, капитал- это коммерческие организации, специализирующиеся в области финансирования предпринимательских проектов на различных стадиях их осуществления (как на этапе становления, так и на этапах расширения и модернизации), а также финансирования отдельных рискованных подразделений- видов бизнеса, входящих в крупную хозяйственную организацию).

Выбор круга читателей определяет специфику содержания бизнес-плана, необходимость тех или иных сторон деятельности предприятия, экономических показателей (предприятие, ориентированная на финансирование в первую очередь за счёт выпуска и продажи акции, должна подчеркнуть размеры дивидендов, порядок их выплат; если организация рассчитывает на получение банковского кредита, в бизнес-плане нужно указать величину процентов, имея в виду их типичные размеры на рынке вообще и на рынке банковских кредитов в частности).

Когда автор будущего бизнес-плана очертил круг своих будущих читателей, он может перейти к следующему, четвёртому шагу- *установление общей структуры* создаваемого документа.

Обычно бизнес-план включает в себя такие составные части:

- титульный лист;
- резюме;
- историю своего бизнеса (если предприятие уже действует);
- описание продуктов (услуг);
- описание дел в отрасли, товарные рынки;
- конкурентов: оценку и выбор конкурентной стратегии;
- производственный план;
- план маркетинга;
- организационный план;

- финансовый план и оценку риска;
- план исследований и разработку;
- приложение (аппендикс).

Пятый шаг бизнес- планирования предполагает сбор информации для подготовки каждого из намеченных разделов бизнес-плана. На этом этапе необходимо заручиться поддержкой тех людей, которые имеют необходимые опыт и знания для составления бизнес-плана.

Это могут быть внутренние участники- работники организации, имеющие опыт и хорошее знание внутренней среды. Желательно также привлечь внешних консультантов, особенно для использования их в сферах финансового прогнозирования и маркетинговых исследований рынка.

Кроме финансистов, бухгалтеров, маркетологов в работу над бизнес-планом могут вовлечены экономисты широкого профиля (в том числе специализирующиеся на макроэкономических проблемах), консультанты по управлению.

Следующий, шестой шаг в бизнес-планировании- непосредственное написание бизнес-плана. Это очень ответственный и трудоёмкий этап.

Главное правило здесь: предприниматель должен самостоятельно написать бизнес-план, даже если это требует большого количества времени и у предпринимателя нет навыков такого рода работы.

Помощь консультантов предпринимателю завершается на предыдущем этапе, когда внешние и внутренние консультанты помогают собрать необходимую информацию и осуществляют её первичную обработку.

На конечном этапе консультанты могут ассистировать предпринимателю.

Если предприниматель перепоручает написание бизнес-плана кому-нибудь другому, то следствием этого являются:

- неполное и несистематичное знание предпринимателем слабых и сильных сторон своей организации, основных направлений её деятельности, возможного будущего запланированного проекта;
- отсутствие периода обучения деятельности по планированию, которое негативно скажется на будущих действиях организации (ведь планирование – это неотъемлемый компонент управленческой деятельности);
- неумение предпринимателя доказательно и глубоко продемонстрировать преимущества своего проекта будущим инвесторам.

Когда все разделы бизнес-плана написаны, предприниматель должен подготовить резюме основных идей бизнес-план.

В целом работа по бизнес планированию - это очень трудоёмкий и достаточно длительный процесс.

Предпринимателю приходится тратить недели и месяцы для создания бизнес-плана.

3. Структура и содержание бизнес-плана

В этом разделе рассмотрим составляющие и содержание бизнес-плана.

Титульный лист и оглавление

Титульный лист имеет следующее содержание:

- заголовок плана;

- дата его подготовки;
- кто подготовил план, полное название и адрес предприятия, имя предпринимателя и его домашний телефон;
- для кого подготовлен план;
- иногда рекомендуют включить в титульный лист заявление о том, что содержащиеся в документе сведения не подлежат разглашению,- так фиксируется право предпринимателя на свою идею.

Оглавление- это наиболее читаемая часть бизнес-плана, после титульного листа и резюме. Оно должно дать чёткое представление о всём содержании бизнес-плана. Оглавление не должно быть перенасыщено деталями, однако необходимо выделить подзаголовки наиболее значимых отделов плана и не забыть пронумеровать страницы.

Резюме пишется в последнюю очередь, после того как бизнес-план в целом составлен. Оно должно включать в себя основные положения и идеи бизнес-плана, выводы, к которым пришёл предприниматель.

Структура резюме должна состоять из 3-х частей:

- введение*: включает цели плана, кратко выраженную суть проекта;
- основное содержание*: сжатое всех ключевых элементов бизнес-плана и её основных частей: род деятельности, прогноз спроса, источники финансирования и т. д.;
- заключение*: суммирует факторы будущего успеха предпринимателя, может включать описание основных способов действий предпринимателя.

Для составления резюме чрезвычайно важно правильное представление о его резюме. Резюме должно быть кратким, обычно в три-четыре страницы, но лучше, если резюме поместится на одной странице. Резюме – это ключевая часть документа, «продающая» его инвестору, и она должна быть составлена так, чтобы у читателя возникло желание продолжить чтение бизнес-плана. То есть резюме должно привлекать не количеством, а качеством, учитывая специфику деятельности и запросов потенциальных инвесторов.

История бизнеса

Этот раздел составляется в том случае, если предприятие существует и прошло определённый путь развития. Информация данного раздела в основном предназначена для внешних читателей, поэтому, обсуждая историю бизнеса, нужно назвать реальные успехи, которые предприятие достигла в прошлом, достижения работников предприятия.

Раздел должен рассказать о том, когда бизнес был основан, каковы основные этапы его развития, какие продукты/услуги были предоставлены для рынка, какова роль высшего руководства в развитии бизнеса, как распределены основные роли в предприятии.

Итоги деятельности и достигнутый успех необходимо связать с намеченными целями и ориентирами.

Описание продуктов и услуг

И сам предприниматель, и его инвесторы точно должны знать, что, какие продукты и услуги планируется предлагать рынку. То есть бизнес-план должен включать детальное описание будущего товара.

Вопросы, которые относятся к описанию товара (продукта/услуги), могут

представлять собой следующий перечень:

-Конкретное описание товара и способов его применения. При этом свойства товара должны быть сопряжены с потребностями его потенциальных покупателей.

2.Тенденция применения выбранного товара (будет ли с течением времени его потребление возрастать или уменьшаться, возможны ли новые способы его применения?). Каким предприятие видит жизненный цикл своего товара?

3.Каков диапазон подобных продуктов/услуг, предлагаемых конкурентами? Обладает ли выбранный товар уникальностью по сравнению с моделями конкурентов, требует ли рынок (потребители) наличия уникальности, специфичности товара?

4.Каков уровень защиты товара, то есть располагает ли предприниматель патентом, авторскими правами, зарегистрированной торговой маркой и т.п.?

Если свойства товара определяют некоторые колебания в величине его продаж - цикличность, сезонность, нужно это специально оговорить (так, автомобиль- товар циклический, а детские санки- сезонный).

Анализ положения дел в отрасли

Описывая отрасль, важно показать абсолютные размеры рынка, склонен ли этот рынок к росту или застою, основные сегменты рынка (группы потребителей). Нужно определить, насколько чувствителен рынок к различным внутренним и внешним факторам, подвержен ли он циклическим и сезонным колебаниям и т. д. Необходимо описать своих конкурентов, долю рынка, которую они захватили, сегменты, на которые ориентируются, учесть другие отраслевые факторы.

Важно сделать вывод об общей привлекательности рынка. Если она удовлетворительна, нужно определить свою потенциальную долю, дать прогноз продаж своей продукции. Он должен быть выражен как в денежных показателях, так и в физических единицах.

Оценка конкурентов и выбор конкурентной стратегии

В бизнес-плане должны быть описаны выбранные стратегии и их применение.

Когда конкурентная стратегия выбрана, предпринимателю нужно решить:

-Как лучше реализовать её?

-Нужна ли для осуществления стратегии реорганизация структуры предприятия (переоборудование производства, привлечение новых специалистов и т. п.)?

-Какой должна стать финансовая структура, необходимая для осуществления стратегии?

-Нужно ли уходить из традиционного рынка (если речь идёт о уже существующем предприятии)? Если традиционный рынок дополняется новым, то на каком из них нужно сфокусироваться?

-Возможно ли повышение прибыли без изменения текущей конкурентной позиции предприятия (это также вопрос для уже работающего предприятия)?

Если предприниматель всерьёз решил изменить свою стратегию или только внедряется на конкурентный рынок, он должен предусмотреть возможные ответные действия конкурентов:

-степень вероятности ответных действий;

- их возможное воздействие на фирму;
- когда это может произойти;
- насколько агрессивными они будут;
- есть ли возможность уклониться от особо агрессивных воздействий.

План производства

Главное правило при написании этого раздела: изложение должно быть предельно простым, не нужно злоупотреблять применением технического жаргона, так как читать этот раздел, скорее всего, будут люди без специального инженерного образования.

Вместе с тем нельзя думать, что финансистов не интересуют производственные проблемы и их обоснование- все главные компоненты производственной системы должны быть описаны в бизнес- плане.

Помимо технического описания план производства должен включать экономические расчёты издержек производства. Кроме этого должны быть даны ответы на следующие вопросы:

1.Каковы основные методы производства и технологии?

2.Какова общая структура производственного процесса, операции по выпуску товара? Возможно ли достижение преимущества в операциях?

Структуру производственного процесса лучше показать при помощи схемы производственных потоков.

3.Какое сырьё и материалы необходимы? Кто основные поставщики предприятия? Указать их имена и адреса.

4.Выявлены ли критические факторы (узкие места)? Ими могут быть поставщики, время, затрачиваемое на те или иные операции, и т.д.

5.Какие мощности необходимы для организации производства? Существуют ли на предприятии уже задействованные мощности? Каковы планы их расширения, затраты (издержки), связанные с расширением мощностей, и период расширения?

6.Может ли предприятие рассчитывать на эффект масштаба производства? Какова предполагаемая структура издержек?

7.Как часты случаи дублирования, непредвиденные обстоятельства при выполнении производственных операций?

8.Как осуществляется контроль качества?

9.Описание оборудования, как существующего, так и необходимого, как осуществляется его выбор?

10.Где будет расположено производство? Требования к производству со стороны месторасположения и географических условий.

11.Какова рабочая сила, необходимая для ведения производства сегодня и в будущем? Соответствует ли квалификация работников возможностям и специфике оборудования?

Любой бизнес, даже обладающий хорошими идеями по совершенствованию продукции, рано или поздно столкнется с проблемой конкуренции. Поэтому необходимо собрать следующую информацию о своих конкурентах: является ли область деятельности предприятия новой и быстро меняющейся или давно существующей, какова конкурентоспособность товара (услуги) на рынке, много ли внимания конкуренты уделяют рекламе своих

товаров, каков уровень цен на товары (услуги) конкурентов, каков имидж фирм - конкурентов, какой рыночной стратегии придерживаются конкуренты в данный момент времени, каких действий можно ожидать от них в дальнейшем.

Если на выбранном фирмой сегменте рынка существует конкуренция, то необходимо определить, на какое место она может претендовать.

У нее есть 2 возможных пути: позиционировать себя рядом с существующими конкурентами и начать борьбу за долю рынка (это возможно, если предприятие располагает большими, чем у конкурента, ресурсами и рынок достаточно велик, чтобы вместить двух конкурентов) и разработать такой товар, которого еще нет на рынке.

Однако при принятии второго решения предприятие должно быть уверено в том, что у нее имеются достаточные технические, экономические возможности для создания принципиально нового товара и найдется достаточное число покупателей данного товара.

Проводя подобный анализ конкурентов, предприниматель должен провести реалистичную оценку сильных и слабых сторон конкурентов.

Анализ сегментов рынка, на которых собирается работать предприятие, и решение о ее конкурентоспособности в свою очередь позволяет предприятию приступить к детальному планированию комплекса (плана) маркетинга.

Главная задача здесь - доказать потенциальным партнерам, что предприятие будет реально в состоянии производить нужное количество товаров в нужные сроки и с требуемым качеством.

Выбор оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, в соответствии с теорией выбирается на основе оценки издержек, кривой спроса и тем типом рынка, на котором действует предприятие.

4. Стратегическое планирование

Эффективное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития. Каждое предприятие независимо от сферы деятельности и масштабов производства должно планировать свою деятельность.

Планирование- это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу.

Основными принципами осуществления планирования являются:

- гибкость, т.е. постоянная адаптация к изменениям среды функционирования предприятия;
- непрерывность предполагает скользящий характер планирования;
- коммуникативность – это координация и интеграция усилий. Все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо;
- адекватность, т.е. отражение реальных проблем и самооценки в процессе планирования;
- многовариантность, позволяющая выбрать наилучшую из альтернативных

возможностей достижения поставленной цели.

На практике применяется стратегическое, долгосрочное, текущее, оперативно- производственное планирование.

Стратегия предприятия определяет, какие товары и услуги будет производить предприятие, взаимоотношения предприятия с потребителями, поставщиками и конкурентами, а также внутрипроизводственные нормативы, регламентирующие систему управления предприятием в перспективе.

Стратегические цели предприятия определяют направления его развития в долгосрочном периоде.

При формировании целей необходимо учитывать следующие аспекты жизни предприятия:

а) Какому этапу жизненного цикла предприятия соответствует состояние его экономической и производственной деятельности.

Предприятие может находиться в одном из трех состояний: положение, благоприятное для роста, потребность в стабилизации; необходимость выживания. Для каждого из перечисленных состояний характерны свои стратегические цели и планы

б) Насколько сбалансированной является структура экономической и производственной деятельности.

Сбалансированной можно считать структуру, при которой:

- определен один или небольшое число приоритетных видов деятельности;
- остальные виды деятельности подчинены развитию приоритетных;
- процессы производства продукции, ее реализации и воспроизводства ресурсов находятся в естественной пропорции друг к другу.

в) Отвечает ли занимаемая предприятием доля рынка и прогнозируемый темп ее роста потенциальным возможностям предприятия? Доля рынка- средний процент продаж товара данного предприятия к общему объему продаж данного товара на рынке за определенный период времени.

г) В полной ли мере учтены обеспеченность предприятия ресурсами и риски в его деятельности.

Обеспеченность ресурсами накладывает ограничения на возможности развития предприятия. Анализ коммерческого и финансового риска обязателен при оценке имеющихся ресурсов.

д) Соответствуют ли современным требованиям специальные и экологические аспекты деятельности предприятия.

Цели, определенные с учетом перечисленных качественных аспектов, должны быть конкретизированы – дополнены количественными показателями.

К показателям долгосрочного (стратегического) планирования относят:

- объем продаж;
- темп роста объема продаж;
- размер прибыли;
- рентабельность продаж;
- доля на рынке.

Важным этапом стратегического планирования является формулировка стратегии и выбор стратегических альтернатив.

Процедура формулировки стратегии подразумевает разработку серии

стратегических планов, как на уровне предприятия, так и на уровне подразделений.

Стратегия предприятия объединяет все стратегические планы в единое целое.

Основой стратегического плана является одна из базовых стратегий:

- стратегия роста выражается в стремлении к увеличению объемов производства, прибыли, капитала и т.д.

Она может быть определена как наступательная;

- стратегия стабилизации направлена на достижение стабилизации на возможно ранней стадии колебаний объемов продаж и доходов с последующим переходом к стратегии роста. Она носит наступательно - оборонительный характер;

- стратегия выживания применяется в условиях кризиса экономической деятельности и носит чисто оборонительный характер;

Для каждой базовой стратегии существует ряд стратегических альтернатив, позволяющих добиться поставленных целей, используя различные подходы.

Смысл стратегического планирования заключается в том, чтобы повысить обоснованность инвестиции, производственно-сбытовых и научно- технических решений на базе применения современных методов анализа рынка.

Стратегическое планирование в условиях рынка нацелено не просто на увеличение объема производства и улучшения качества продукции, а на изучение запросов и потребностей конкретных групп потребителей.

Стратегическое планирование осуществляется высшим руководством предприятия.

Продолжительность планового периода составляет, как правило, 10-15 лет.

На базе стратегического планирования осуществляется долгосрочное планирование на ближайшие 3- 5 лет.

5. Текущее и оперативно-производственное планирование на предприятии

В практике хозяйствования предприятия разрабатывают текущее планирование. Его результатом являются краткосрочные планы, как правило, на год. Годовой план составляется с разбивкой по кварталам. Исходными документами для его составления являются:

- долгосрочный план развития предприятия;

- изменения законодательной базы, влияющие на результаты производственно-хозяйственной деятельности;

- уточненные данные маркетинговых исследований в области спроса на продукцию и динамика цен за предшествующий период;

- отчеты предприятия за истекший год по производству, реализации и основным финансовым показателям;

- планы-графики инвестиционных затрат и погашения кредиторской задолженности на планируемый период с учетом дефицита (профицита) за предшествующий период;

- изобретения, патенты, рационализаторские предложения дополнительно к программе освоения нововведений на планируемый год.

Перед составлением годового плана проводится большая подготовительная работа: осуществляется анализ результатов предшествующего года работы предприятия, на основе чего производятся предварительные расчеты использования имеющихся материальных, трудовых и финансовых возможностей. Целью предварительных расчетов является составление ориентировочной производственной программы на планируемый год, на основе которой будет выполнен прогнозный расчет прибыли предприятия.

Текущие планы являются скользящими, т.е. на первые три месяца показатели устанавливаются жесткие, неизменные, а в последующие месяцы их корректируют по мере изменения ситуации.

Оперативно – производственное планирование является завершающим этапом планирования на производственном предприятии. Оно конкретизирует и детализирует производственную программу, обеспечивает своевременное доведение до подразделений плановых заданий, а также выполняет координирующую функцию, обеспечивая слаженную работу всех подразделений предприятия.

Главной целью оперативно-производственного планирования является обеспечение равномерного бесперебойного производства продукции в заданных количествах и в установленные сроки при соответствии выпускаемых изделий стандартам качества продукции и при оптимальном использовании производственных мощностей. В качестве основных функций оперативно-производственного планирования можно выделить следующие:

- разработка календарно-плановых нормативов производства (длительность производственного цикла, величина заделов, размер партий и т.п.);
- объемные расчеты загрузки оборудования и площадей;
- составление оперативных программ основных производственных и заготовительных цехов;
- оперативный управленческий учет и контроль выполнения оперативных программ;
- оперативное регулирование хода производства, современное выявление отклонений от плана, разработка и реализация мер по их устранению.

Оперативно-производственное планирование осуществляется в два этапа. На первом этапе на основе годовой производственной программы производится разработка оперативных планов производства продукции (оперативно-календарное планирование).

На втором этапе выполняется постоянный непрерывный оперативно-производственный управленческий учет, контроль и регулирование выполнения планов за счет своевременного выявления и устранения, возникающих в производственном процессе отклонений от заданного режима (диспетчирование).

Под системой оперативного планирования производства понимается определенная совокупность элементов, форм и методов работы по планированию и управленческому учету. Система оперативного планирования предусматривает:

- порядок согласования и взаимоувязки работы подразделений;
- определение планово-учетной единицы;
- выбор величины планового периода;
- состав календарно-плановых заданий производственным подразделениям

и т.п.

Система оперативно-производственного планирования на предприятии, как правило, определяется типом производства.

6. Планирование показателей производственной программы

План производственных подразделений предприятия по объему, номенклатуре, ассортименту, качеству и срокам производства продукции называется производственной программой предприятия. При разработке производственной программы предприятия должны предусматриваться разделы:

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

Планирование объема производства в натуральных единицах не всегда дает возможность определить общий объем производства, темпы его роста и структуру. Поэтому большое значение играет формирование плана выпуска продукции в стоимостном выражении.

Стоимостные измерители объема производства носят обобщающий характер и являются универсальными при взаимоувязке всех разделов планов предприятия. В них измеряется товарная, валовая реализуемая и чистая продукция

Объем товарной продукции определяется по формуле:

$$ТП = ГП + п/ф + РПХ \quad (29)$$

где: ГП - стоимость готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону;

п/ф – стоимость полуфабрикатов своей выработки, предназначенных для реализации на сторону;

РПХ – стоимость работ и услуг, реализуемых на сторону.

Объем валовой продукции включает общий объем работ, намеченных к выполнению или выполненных независимо от места нахождения потребителя и степени готовности продукции. Валовая продукция определяется по формуле:

$$ВП = ТП - НЗП_{н.г.} + НЗП_{к.г.} \quad (30)$$

где: ТП – товарная продукция;

НЗП – стоимость незавершенного производства на начало и конец года.

Объем реализованной продукции является одним из основных показателей, по которому оцениваются результаты производственно – хозяйственной деятельности предприятия.

$$РП = ТП + ОПП_{н.г.} - ОПП_{к.г.} + ОТ_{н.г.} - ОТ_{к.г.} \quad (31)$$

где: ОПП – стоимость остатков нереализованной продукции на начало и конец года;

ОТ – стоимость товаров отгруженных, но не оплаченных на начало и конец года.

Объем чистой продукции определяется как объем товарной продукции за вычетом амортизационных отчислений и материальных затрат.

При разработке производственной программы составляется баланс производственных мощностей и определяется степень их использования.

7. Производственная мощность предприятия

Под мощностью предприятия следует понимать его способность к максимальному выпуску продукции или переработке максимального количества сырья за определенный период времени. Таким периодом, как правило, является год, но это может быть и другой отрезок времени.

Производственная мощность измеряется, как правило, в натуральных единицах.

Главная цель показателя мощности – определить полную величину резервов увеличения выпуска продукции (или переработки сырья).

Поскольку производственная мощность – максимальная способность выработки или переработки сырья, то, сравнивая с нею достигнутую или планируемую на предприятии величину выпуска (или переработки сырья), можно определить резервы, конкретизировать их по факторам и наметить с учетом конкретных условий возможный уровень их использования.

Величина производственной мощности определяется по прогрессивным отраслевым нормативам, поэтому является перспективной величиной в отношении выпуска продукции (переработки сырья) и показывает сколько продукции могло бы выпустить предприятие (или сколько сырья переработать), если бы показатели использования оборудования были бы на уровне нормативов или лучших в соответствующей отрасли.

Основными факторами, определяющими величину производственной мощности, являются:

- количество установленных машин, механизмов и агрегатов;
- технико-экономические нормы использования машин, механизмов и агрегатов;
- режим работы предприятия.

Производственная мощность предприятия, оснащенного однотипным оборудованием, может быть определена по формуле:

$$M = N - П - T_{\Pi} \quad (32)$$

где: N- количество единиц установленного оборудования;

П – техническая норма производительности данного оборудования;

T - плановый фонд времени работы оборудования.

Плановый фонд времени определяется по формуле:

$$T_{\Pi} = [(T_K - B - П) - C - t_{CM}] - T_{KP} \quad (33)$$

где: T_к - календарный фонд времени работы оборудования, дни;

B – количество выходных дней в году;

П – количество праздничных дней в году;

С – количество смен;

$T_{кр}$ – время, затраченное на плановый ремонт, наладку, техническое обслуживание.

Различают следующие виды производственной мощности: проектная, устанавливаемая в проектом задании; действующая, определяемая по мощности ведущих производственных подразделений, входная, определяемая на начало планируемого периода; выходная, определяемая на конец планируемого периода; среднегодовая.

Среднегодовая – это мощность, которой располагает предприятие или его структурное подразделение в среднем за год, с учетом прироста и выбытия наличных мощностей.

Баланс производственной мощности может быть выражен следующей формулой:

$$M_2 = M_1 + M_{от} + M_{тп} + M_{на} - M_{в} \quad (34)$$

где: M_2 - производственная мощность на конец планируемого периода;

M_1 - мощность на начало периода;

$M_{от}$ - прирост мощности в плановом периоде за счет проводимых организационно- технических мероприятий;

$M_{тп}$ – прирост мощности за счет расширения, реконструкции предприятий;

$M_{на}$ – прирост или уменьшение мощности в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции;

$M_{в}$ – уменьшение производственной мощности, вызванное выбытием основных производственных фондов.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой процесс планирования?
2. Каковы цели планирования?
3. Как группируются цели предприятия?
4. Что определяют принципы планирования?
5. Какие принципы характерны для процесса планирования в планово-регулируемой и рыночной экономике?
6. Дайте характеристику принципам планирования?
7. Что понимается под методом планирования?
8. Что представляет собой балансовый и нормативный методы планирования?
9. Какие виды планов разрабатываются на предприятии.
10. Что представляет собой стратегическое планирование?

ГЛАВА 10.ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность и виды инвестиций
2. Источники финансирования инвестиций
3. Этапы разработки и реализации инвестиционного проекта
4. Определение экономической эффективности капитальных вложений

5. Инвестиционная политика на современном этапе

Контрольные вопросы

1. Сущность и виды инвестиций

Само понятие инвестиции (от лат. investio – одеваю) означает вложения капитала.

Инвестиции – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности в целях получения дохода, в том числе:

- движимое и недвижимое имущество и имущественные права, право удержания и другие, кроме товаров, импортируемых и предназначенных для реализации без переработки;
- акции и иные формы участия в коммерческих организациях;
- облигации и другие долговые обязательства и т.п.

Подобное определение инвестиций можно назвать бухгалтерским, так как оно охватывает вложения во все виды активов (фондов) предприятия.

Совокупность практических действий по реализации финансовых и нефинансовых инвестиций называется инвестиционной деятельностью (инвестированием), а осуществляющие инвестиции лица – инвесторами.

Объектами инвестиционной деятельности являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторами, т.е. лицами, осуществляющими капитальные вложения, могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (иностранные инвесторы).

Суть инвестирования, с точки зрения инвестора (владельца капитала), заключается в отказе от получения прибыли «сегодня» во имя прибыли «завтра». Операции такого рода аналогичны предоставлению ссуды банком. Соответственно, для принятия решения о долгосрочном вложении капитала необходимо располагать информацией, в той или иной степени подтверждающей два основополагающих предположения:

- 1) вложенные средства должны быть полностью возмещены;
- 2) прибыль, полученная в результате данной операции, должна быть достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Таким образом, проблема принятия решения об инвестициях состоит в оценке плана, предполагаемого развития событий с точки зрения того, насколько содержание плана и вероятные последствия его осуществления соответствуют ожидаемому результату. В самом общем смысле, инвестиционным проектом называется план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли.

Инвестиционный проект – планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению капитала в различные отрасли и сферы экономики с целью его увеличения.

Формы и содержание инвестиционных проектов могут быть самыми разнообразными – от плана строительства нового предприятия до оценки целесообразности приобретения недвижимого имущества. Во всех случаях, однако, присутствует временной лаг (задержка) между моментом начала инвестирования и моментом, когда проект начинает приносить прибыль.

Инвестиционный проект есть обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений.

Если следовать букве закона, то инвестиционный проект трактуется как набор документации, содержащий два крупных блока документов:

1) Документально оформленное обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектно-сметную документацию;

2) Бизнес - план как описание практических действий по осуществлению инвестиций.

На практике инвестиционный проект не сводится к набору документов, а понимается в более широком аспекте – как последовательность действий, связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей в действие, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по его завершении. В этом случае инвестиционному проекту свойственна определенная этапность, т.е. он развивается в виде предусмотренных фаз (стадий), а набор документов, обосновывающих его целесообразность и эффективность, выступает лишь одним из элементов, хотя и ключевых, проекта в целом.

В качестве заказчиков по инвестиционному проекту могут выступать как собственно инвесторы, так и уполномоченные ими физические и юридические лица.

Государство не только регулирует инвестиционную деятельность, но и гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности:

а) обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;

б) гласность в обсуждении инвестиционных проектов;

в) право обжаловать в суд решения и действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;

г) защиту инвестиций.

Управленческие решения по поводу целесообразности инвестиции (в особенности реальных), как правило, относятся к решениям стратегического характера.

Они требуют тщательного аналитического обоснования в силу целого ряда причин.

Во-первых, любая инвестиция требует концентрации крупного объема

денежных средств.

Во-вторых, инвестиции, как правило, не дают сиюминутной отдачи и вследствие этого возникает эффект иммобилизации собственного капитала, когда средства омертвлены в активах, которые, возможно начнут приносить прибыль лишь через некоторое время. Поэтому любая инвестиция предполагает наличие у предприятия определенного «финансового жирка», позволяющего ему безболезненно пережить этап становления нового бизнеса (подразделения, технологической линии и т.п.).

В-третьих, в подавляющем большинстве случаев инвестиции делаются с привлечением заемного капитала, а поэтому предполагаются обоснование структуры источников, оценка стоимости их обслуживания и формулирования аргументов, позволяющих привлечь потенциальных инвесторов.

Реализация инвестиционного проекта, связанного с созданием нового или реконструкцией, техническим перевооружением (переоснащением) действующего предприятия или производства, требует осуществления ряда мер по приобретению, аренде, отводу и подготовке земельного участка под застройку, проведению инженерных изысканий, разработке проектной документации на строительство или реконструкцию предприятия, производства, выполнению строительных и монтажных работ, приобретению технологического оборудования, проведению пуско-наладочных работ, обеспечению создаваемого (переоснащаемого или перепрофилируемого) предприятия (производства) необходимыми кадрами, сырьем, комплектующими изделиями, организации сбыта намеченной к производству продукции. Осуществление указанных мер во взаимосвязи по времени и организационно-технологическим соображениям - есть инвестиционный процесс.

2. Источники финансирования инвестиций

Все источники инвестиций подразделяются на собственные (внутренние) и внешние.

Основным внутренним источником инвестиционного финансирования является прибыль, полученная от всех видов хозяйственной деятельности. Чистая прибыль может быть целиком использована предприятием в виде вложений капитала в собственное производство.

В качестве собственных источников выступают амортизационные отчисления, которые начисляются на все виды используемых в производстве основных средств и включаются в издержки производства.

К внутренним инвестиционным источникам предприятий относят паевые, учредительские и другие инвестиционные взносы, вклады и имущественные вложения учредителей и работников предприятия.

К внешним источникам инвестиций относятся:

- ассигнования из федерального, региональных, и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;

- различные формы заемных средств, в том числе среднесрочные и долгосрочные кредиты, предоставляемые государством, кредиты банков и других инвесторов (инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и др.)

других предприятий;

- средства от продажи облигаций государственных займов с их последующим выкупом (погашением) и выплатой процентов по облигациям;

- иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного материального и нематериального участия в уставном капитале совместных предприятий.

Распространенным способом привлечения инвестиций со стороны служит открытая продажа акций акционерными обществами, наряду с акциями для пополнения своих инвестиционных возможностей крупные компании могут продавать выпущенные облигации.

Существуют разнообразные не упомянутые выше источники инвестиций, играющие вспомогательную роль в инвестировании предприятий и предпринимателей. К таким источникам относят поступления денежных средств в виде добровольных благотворительных взносов от меценатов, выручки от продажи заложенного имущества должников, спонсорских взносов. Возможно использование других источников, не запрещенных законом.

3. Этапы разработки и реализации инвестиционного проекта

Инвестиционный проект – это планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению средств в различные отрасли и сферы экономики.

При реализации инвестиционного проекта выделяют три этапа. Этап прединвестиционных разработок, предусматривает разработку документа, необходимого для обоснования инвестирования. Структура документа предусматривает следующие разделы:

- цели проекта, его ориентация, юридическое обеспечение;
- маркетинг (изучается возможность сбыта продукции, конкурентная среда, заполняется перспективная программа продаж, определяется номенклатура продукции и т.д.);
- материальные затраты (потребность в материальных ресурсах, условия поставок сырья и материалов и т.д., определяются поставщики);
- место размещения объекта с учетом технологических, климатических социальных и иных факторов;
- проектно-конструкторская часть (выбор технологии производства, спецификация оборудования, условия поставки основных средств); и т.д.
- организация управления и накладные расходы (органы управления вопросы сбыта и распределения продукции сроки амортизации оборудования и т.п.);
- кадры (потребность, обеспеченность, график работы, условия оплаты и т.д.);
- график осуществления проекта (сроки строительства, монтажа, пуско-наладочных работ период и схема функционирования объекта);
- коммерческая (финансовая и экономическая) оценка проекта.

Второй этап - инвестиционный.

Он включает приобретение, аренду или отвод земельного участка, осуществление строительно-монтажных работ, монтаж оборудования. Создается производственная инфраструктура. Это самая затратная фаза, она поглощает

основной объем инвестиций.

Третий этап – этап эксплуатации объекта включает ввод в действие производственных мощностей и начало эксплуатации объект.

4. Определение экономической эффективности капитальных вложений

Экономический эффект – это величина какого-либо результата, например, прирост прибыли, снижение затрат.

Эффективность – это соотношение результата и затрат, вызвавших этот эффект.

Различают абсолютную и сравнительную эффективность: Абсолютная эффективность определяется на различных уровнях:

Уровень отрасли.

$$Эотр = ЧП/KB, \quad (35)$$

где: $\Delta ЧП$ - прирост чистой продукции.

KB - капитальные вложения, вызвавшие этот пророст.

На уровне предприятия.

а) для действующего предприятия:

$$Кэпр = П/KB, \quad (36)$$

где: $\Delta П$ - прирост прибыли.

б) для вновь созданного предприятия:

$$Кэпр = (Ц - C)/KB, \quad (37)$$

где: $Ц$ – цена годового выпуска продукции,

C – себестоимость годового выпуска продукции.

Рассчитанные таким образом коэффициенты сравниваются с коэффициентом нормативным E_n . Коэффициент нормативный показывает минимальную величину результата, который необходимо получить в расчете на 1 рубль капитальных вложений. При сравнении должно выполняться следующее условие $K \geq E_n$.

Срок окупаемости капитальных вложений показывает интенсивность возмещения за грат из прибыли, рассчитывается по формуле:

для действующего предприятия:

$$Ток = KB/П, \quad (38)$$

для вновь созданного предприятия:

$$Ток = (KB - По)/(Ц - C), \quad (39)$$

где: $По$ - прибыль, полученная в период освоения.

Срок окупаемости может определяться с учетом ЛАГа (ЛАГ капитальных вложений - это интервал времени от вложения средств в создание объекта до достижения им проектной мощности).

$$T_{ок} = (KB - P_0)/(Ц - C) + Лс + Л_0, \quad (40)$$

Сравнительная экономическая эффективность — годовая сумма приведенных затрат, представляющих собой сумму текущих затрат (себестоимость) и капитальных вложений, приведенных к одинаковой временной размерности, в соответствии с нормативом эффективности.

$$ПЗ = C + E_n \cdot KB \Rightarrow \min, \quad (41)$$

где: С - себестоимость по данному варианту, тыс. руб.;

KB - капвложения по данному варианту, тыс. руб.

Экономически выгодным считается вариант с наименьшей величиной приведенных затрат.

Для использования формулы приведенных затрат необходимым условием является сопоставимость вариантов капитальных вложений:

- по объемам производства;
- по ассортименту продукции;
- по воздействию на окружающую природную среду;
- по срокам строительства;
- по ценам и д.п.

При оценке экономической эффективности инвестиций осуществляется приведение (дисконтирование) затрат и результатов в стоимости момента сравнения, т.к. денежные поступления и затраты в различные временные периоды неравнозначны.

Дисконтирование осуществляется путем умножения затрат и результатов на коэффициент дисконтирования:

$$K_d = (1+E)^t, \quad (42)$$

где: Е: а) норма дисконта, коэффициент доходности капитала (отношение величины дохода к капитальным вложениям),

б) темп изменения ценности бумаг (отношение среднего % по банковским кредитам к 100 %).

t - номер года с начала инвестирования

Эффективность капитальных вложений формируется на четырех стадиях: планирования капитальных вложений, проектирования капитального строительства, строительного производства, освоение вновь введенных мощностей.

На стадии планирования необходимо совершенствовать структуру капитальных вложений, увеличивать удельный вес капитальных вложений, направленных на реконструкцию, техническое перевооружение; концентрировать капитальные вложения на пусковых объектах и т. д.

На стадии проектирования необходимо использовать передовые достижения науки и техники, максимально использовать типовые проекты, разрабатывать оптимальные схемы районной планировки промышленных узлов и т. д.

На стадии строительного производства необходимо совершенствовать организацию и технологию строительно-монтажных работ, повышать уровень специализации и кооперирования, повышать качество строительства и т.д.

На стадии эксплуатации - обеспечивать комплексный ввод в действие основных фондов, своевременно осваивать запроектированные технологии, своевременно готовить кадры и т.д.

Повышение эффективности капитальных вложений в промышленности связано с улучшением использования основных фондов, увеличением доли активной части ОФ в их общем объеме, направлением их на модернизацию, технологическое перевооружение производства. В промышленности необходимо привлечение отечественного и зарубежного оборудования с высокими технико-экономическими характеристиками.

5.Инвестиционная политика на современном этапе

В настоящее время потенциал строительного комплекса используется не полностью и неэффективно. Причина - нехватка инвестиционных ресурсов.

Снижение инвестирования в производство отрицательно сказывается на динамике важнейших показателей экономики, уровне жизни, показателях эффективности производства. Срок службы ОФ у большинства предприятий превысил в 2-3 раза установленные нормативы.

На снижение инвестиционной активности повлияли следующие факторы: политическая и экономическая нестабильность в стране; существующая система налогов; высокие процентные ставки по кредитам; наличие инфляции; рост цен на ресурсы и т.п.

Для преодоления инвестиционного кризиса наиболее важными задачами являются следующие:

- повышение роли собственных средств предприятия (поднять значения амортизационных отчислений в составе внутренних источников финансирования инвестиций, снизить уровень налоговых изъятий);

- снижение сферы безвозвратного бюджетного финансирования, которое должно быть сохранено для ограниченного числа объектов, имеющих значение для экономики страны;

- соблюдение принципов возвратности и платности при кредитовании предприятий;

- усиление контроля государства за расходованием средств федерального бюджета по назначению;

- осуществление государственного финансирования инвестиционных проектов на конкурсной основе;

- развитие практики совместного инвестирования проектов за счет привлечения средств других инвесторов (стран СНГ, иностранных инвесторов);

- расширение лизинговых операций;

- установление налоговых льгот для банков, финансирующих прямые

инвестиции и т.д.

Необходимо совершенствовать законодательную базу в сфере инвестирования, кредитно-финансовых отношений, совершенствовать налогообложение и т.д.

Контрольные вопросы

1. Инвестиции: экономическое содержание, классификация.
2. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности.
3. Состав, структура и источники формирования инвестиций на предприятии.
4. Инвестиционные программы предприятий.
5. Методы учета неопределенности и риска в принятии инвестиционных решений.
6. Капитальные вложения: понятие, состав, планирование.
7. Методы калькулирования капитальных вложений: приведение к современной стоимости, аннуитета, окупаемости, с применением внутренней нормы рентабельности.
8. Ссудный процент и процент на капитал. Калькулирование капитальных вложений в условиях инфляции.
9. Научно-технический потенциал организации (предприятия). Основные термины и понятия.
10. Виды инновационной деятельности. Управление нововведениями.

ГЛАВА 11. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ

1. Сущность инновационной деятельности
2. Инновационная стратегия развития предприятия
3. Основные виды инновационной стратегии
4. Факторы и условия эффективности инновационной стратегии развития предприятия

1. Сущность инновационной деятельности

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках.

Инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется инновационно-инвестиционной деятельностью.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Разновидностями основных видов инновационной деятельности могут быть:

а)подготовка и организация производства, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них, а также в процедурах, методах и стандартах производства и контроля качества”, необходимых для создания нового технологического процесса;

б)предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персонала для применения новых технологий и оборудования;

в)маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламную кампанию;

г)приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;

д)приобретение овещественной технологии — машин и оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением на ИП продуктовых или процессных инноваций;

е)производственное проектирование, включающее подготовку планов и чертежей для определения производственных процедур, технических спецификаций.

При осуществлении инновационной деятельности различаются ее объекты и субъекты.

Объектами инновационной деятельности являются разработки техники и технологий предприятиями, находящимися независимо от организационно-правовой формы и формы собственности на территории страны.

Субъекты инновационной деятельности — юридические лица независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности. Права субъектов гарантируются Конституцией Российской Федерации.

Среди субъектов могут быть и инноваторы. Инноватор — автор инновации (открытия, изобретения, полезной модели, проектного решения, рацпредложения, ноу-хау, промышленного образца или иного вида инновации).

2. Инновационная стратегия развития предприятия

Реальные конкурентные преимущества товаропроизводителя на рынке зависят от ряда факторов общего и частного порядка. Несмотря на их относительное разнообразие, можно утверждать, что важнейшими являются факторы, определяющие условия выбора конкурентной стратегии развития организации и особенности процесса ее реализации.

В рамках общей стратегии организации можно выделить ее составляющие, одной из которых является инновационная стратегия.

Усложнение производственных процессов, повышение наукоемкости выпускаемой продукции, изменение внешней среды организации обуславливают повышение требований к содержанию ее политики, стратегии и тактики, к качеству менеджмента. В этой ситуации основным условием эффективности

деятельности любого хозяйствующего субъекта становится уровень его реальной и потенциальной инновационности. Поэтому вполне логично определить инновационную стратегию как ключевое звено в организационной стратегии, не умаляя при этом роль и значение других ее элементов.

Инновационная стратегия как составная часть общей стратегии организации представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации.

Содержание инновационной стратегии обуславливается ее характером, особенностями инновационной деятельности организации и взаимосвязями между основными элементами единой организационной стратегии.

Как показывает практика «характер» инновационной стратегии, реализуемой организацией, определяется рядом особенностей.

Особенности планирования проявляются в процессе определения его реальных временных и количественных границ, принципов формирования и распределения всех видов ресурсов организации, возможностей применения различных приемов и методов управления нововведениями, известных из практики.

Суть особенностей финансового регулирования составляют: принципы, критерии и факторы оценки эффективности инновационных программ, разрабатываемых и реализуемых в соответствии с инновационной политикой организации, условия и конкретные формы распределения финансовых ресурсов между этапами инновационного процесса, отдельными исполнителями и т.п.

Выявление особенностей организации работ и стимулирования персонала необходимо для обеспечения поступательности и непрерывности инновационного процесса, для активизации индивидуальной и коллективной творческой инициативы работников независимо от уровня квалификации и должностных обязанностей.

Специфика инновационной стратегии организации зависит от профиля ее деятельности, уровня производственно-технического развития, направленности и объема, реализуемых в производственных и исследовательских подразделениях работ в рамках инновационного цикла по различным видам новшеств, сферы их применения.

Оценивая инновационную стратегию организации, следует учитывать высокую зависимость перспектив ее развития от результатов деятельности предыдущих периодов, накопленного потенциала.

Большое влияние на содержание и результаты инновационной стратегии оказывают интенсивность и качество взаимодействия между специализированными и профессиональными подразделениями.

Ответственность за инновационную стратегию, от которой зависит выживание организации, лежит на управляющих, а задача высшего руководства – выявить управленческий потенциал для конкретных условий функционирования организации, систематически просматривать свои «внутренние» запасы

управленческих талантов, устанавливать масштабы и цели необходимой управленческой подготовки и выделять соответствующие ресурсы.

Но в любом случае приоритеты инновационной стратегии товаропроизводителя ограничиваются ее инновационным потенциалом в сфере производственной (основной) деятельности.

3. Основные виды инновационной стратегии

В зависимости от условий микро- и макросреды организация может выбрать один из основных видов инновационной стратегии:

адаптационный, оборонительный, пассивный творческий, наступательный, активный.

В общем виде сущность адаптационной стратегии состоит в проведении частичных, непринципиальных изменений, позволяющих усовершенствовать ранее освоенные продукты, технологические процессы, рынки в рамках уже сложившихся в организации структур и тенденций деятельности. В этом случае инновации рассматриваются как форма вынужденной ответной реакции на изменения внешней среды бизнеса, которая способствует сохранению ранее завоеванных рыночных позиций.

В рамках адаптационной стратегии выделяются:

-защитная стратегия – комплекс мероприятий, позволяющих противодействовать конкурентам, целью которых является проникновение на сложившийся рынок с аналогичной или новой продукцией. В зависимости от рыночных позиций и потенциальных возможностей организации эта стратегия может разрабатываться в двух основных направлениях либо создание на рынке данной продукции условий, не приемлемых для конкурентов и способствующих их отказу от дальнейшей борьбы, либо переориентация собственного производства на выпуск конкурентоспособной продукции при сохранении или минимальном сокращении ранее завоеванных позиций. Основной характеристикой, фактором успешности защитной стратегии считается время. Все предполагаемые мероприятия обычно проводятся в достаточно короткие сроки, поэтому организация должна иметь определенный научно-технический задел и устойчивое положение, чтобы достигнуть ожидаемого результата;

-стратегия инновационной имитации предполагает, что товаропроизводитель делает ставку на успешность новшеств конкурентов, занимаясь их копированием. Стратегия достаточно эффективна для тех, кто имеет необходимую производственную и ресурсную базу, что позволяет обеспечить массовый выпуск имитируемых продуктов и их реализацию на рынках, еще не освоенных основным разработчиком.

Товаропроизводители, выбирающие эту стратегию, несут меньше затрат на НИОКР и меньше рискуют. Вместе с тем вероятность получения высокой прибыли также снижается, так как издержки производства по сравнению с разработчиком более высокие, доля рынка относительно невелика, а потребители имитируемой продукции испытывают к ней вполне естественное недоверие, стремясь получить продукт с высокими качественными характеристиками, гарантированными предприятию иными торговыми марками авторитетных производителей. Стратегия инновационной имитации предусматривает

использование приемов агрессивной маркетинговой политики, позволяющей производителю закрепиться на свободном сегменте рынка;

-стратегия выжидания ориентирована на максимальное снижение уровня риска в условиях высокой неопределенности внешней среды и потребительского спроса на новшество. Она используется самыми различными по размеру и успешности организациями.

Крупные производители рассчитывают с ее помощью дожидаться результатов выхода на рынок новшества, предлагаемого небольшой по размерам организацией, и в случае его успеха оттеснить разработчика. Небольшие организации также могут выбрать данную стратегию, если у них имеется достаточно устойчивая ресурсная база, но есть проблемы с НИОКР. Поэтому они рассматривают выжидание как наиболее реальную возможность проникновения на интересующий их рынок.

Стратегия выжидания близка к стратегии инновационной имитации, поскольку в обоих случаях производитель, прежде всего, стремится убедиться в наличии устойчивого спроса на новый продукт организации-разработчика, на долю которой приходится основной объем издержек по созданию и коммерциализации новшества.

Но, в отличие от имитационной стратегии, при которой производитель довольствуется рыночными сегментами, не охваченными основной организацией, производитель, выбирающий стратегию выжидания, стремится превзойти организацию-разработчика по объемам производства и реализации новшества, и здесь особое значение приобретает момент начала активного действия против организации-разработчика. Поэтому стратегия выжидания может быть и краткосрочной и достаточно продолжительной;

-стратегия непосредственного реагирования на нужды и запросы потребителей применяется обычно в области производства промышленного оборудования. Ее реализуют небольшие по размерам организации, выполняющие индивидуальные заказы крупных компаний. Особенность этих заказов или проектов состоит в том, что предусматриваемые работы охватывают главным образом этапы промышленной разработки и сбыта новшества, тогда как весь объем НИОКР выполняется в специализированных инновационных подразделениях самой организации.

Организации, реализующие данную стратегию, не подтверждены особому риску, и основной объем затрат приходится на указанные выше этапы инновационного цикла.

Кроме небольших специализированных организаций стратегию непосредственного реагирования на нужды и запросы потребителей могут применять и подразделения крупных организаций, имеющие определенную хозяйственную самостоятельность, быстро реагирующие на конкретные производственные потребности и способные в короткие сроки адаптировать свою производственную и научно-техническую деятельность в соответствии с содержанием предлагаемых заказов.

В условиях относительно стабильных товарно-денежных отношений инновации, как правило, являются исходной базой для повышения конкурентоспособности продукции, расширения и укрепления рыночных

позиций, освоения новых областей применения изделий, т.е. активным средством бизнеса, составляющим содержание творческой, наступательной стратегии.

В этом классе инновационной стратегии выделяются:

-активные НИОКР.

Производители, реализующие данную стратегию, получают самое сильное конкурентное преимущество, которое, собственно, и выражается в оригинальных, единственных в своем роде научно-технических разработках или принципах и методах.

При стратегии, базирующейся на интенсивности НИОКР, ключевые стратегические возможности открываются за счет диверсификации, освоения новой продукции и рынков.

Стратегические задачи управления здесь состоят в мобилизации дополнительных активов (в том числе знания рынков) для вступления в новые продуктовые рынки и постоянном анализе деятельности производственных подразделений с точки зрения выявления возникающих технологических возможностей, а также в проведении внутренней реорганизации, необходимой для освоения новой продукции;

-стратегия, ориентированная на маркетинг, предусматривает целевую направленность всех элементов производственной системы, а также вспомогательных и обслуживающих видов деятельности на поиск средств решения проблем, связанных с выходом новшества на рынок. Причем основной круг этих проблем отражает взаимоотношения продавца новшества с его потребителями. Успешность стратегии напрямую зависит от интенсивности инновационной деятельности организации.

Практика показывает, что интенсивность выше, если на расширяющемся рынке организация имеет устойчивые позиции, вкладывает значительные средства в НИОКР по новой продукции, реализует в своей деятельности принципы предпринимательской активности, способствует поддержанию духа творчества в коллективе и стимулирующего организационного климата;

-стратегия слияний и приобретений является одним из самых распространенных вариантов инновационного развития организаций, поскольку предполагает меньший риск по сравнению с другими видами активной стратегии, опирается на уже отлаженные производственные процессы и ориентируется на освоенные рынки. Результатом данной стратегии является создание новых производств, крупных подразделений, совместных организаций на базе объединения ранее обособленных структур.

В активных инновационных стратегиях значительно труднее выделить внутренние отличия, чем в адаптационных. Они имеют много общего и наиболее эффективны, когда организация реализует целый комплекс различных направлений активной инновационной деятельности.

Конкретный тип инновационной стратегии в отношении новой продукции зависит от ряда факторов, важнейшими из которых считаются технологические возможности и конкурентная позиция организации.

Технологические возможности определяются внутренними и внешними характеристиками инновационной деятельности.

К внутренним относятся ранее сформировавшийся научный и технико-

технологический потенциал, элементами которого являются кадры, портфель патентов.

Примеры внешнего проявления технологических возможностей организации – наличие и масштаб распространения лицензий, формы и характер взаимоотношений с поставщиками, потребителями.

Конкурентные возможности отражают следующие показатели: относительная доля рынка, контролируемая организацией, способность быстро реагировать на динамику рыночных структур и, как следствие этого, гибкий подход к содержанию целей инновационной стратегии организации и т.д.

Таким образом, конкретный тип инновационной стратегии, прежде всего, зависит от состояния процессов взаимодействия товаропроизводителя с внешней средой в самом широком смысле.

4. Факторы и условия эффективности инновационной стратегии развития предприятия

Формирование инновационной стратегии организации предусматривает выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку состояния организационных структур управления нововведениями. Любая стратегия должна ориентироваться на выявление возможностей диверсификации результатов деятельности организации.

Процесс выбора наиболее рациональной инновационной стратегии в конкретных хозяйственных условиях всегда основывается на результатах оценки всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведениях различных типов.

Однако на практике реализация этого положения вызывает определенные сложности. Главная из них состоит в том, что инновационная деятельность как объект инновационного менеджмента охватывает все аспекты работы организации и является составной частью любой функциональной или производственной подсистемы. Например, в число основных целей организации входят:

- выпуск высококачественных продуктов заданного вида и объема в установленные сроки;
- повышение эффективности использования научно-производственного потенциала;
- активная внешнеэкономическая деятельность;
- обеспечение экологической безопасности производства и устранение отрицательных последствий хозяйственной деятельности и т.д.

Первая цель предполагает совершенствование самих продуктов и технологий их производства, освоение новых изделий и процессов, что позволяет, как минимум не снижать финансовые результаты основной деятельности и сохранять рыночные позиции организации в случае изменения состояния сферы бизнеса.

Вторая цель основывается на необходимости рационализации производственных, обслуживающих, управленческих процессов на базе совершенствования функциональных и производственных структур, повышения

эффективности использования кадровых, информационных, финансовых, материальных ресурсов, обновления производственно-технической и инженерной базы.

Третья цель требует наличия научно-технического задела, обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности изделий на мировом рынке и соответственно широкий потребительский спрос.

Цели экологического характера реализуются в результате разработки и применения безотходных технологий, видов продукции, экологически безопасных и для производителя, необходимых природозащитных сооружений и т.д.

Указанные аспекты основной деятельности организации в той или иной степени проявляются в рамках инновационного процесса.

Поэтому их можно рассматривать в качестве своеобразных объектов менеджмента при разработке инновационной стратегии.

В практике управления нововведениями используются различные приемы и методы выбора стратегии развития организации.

Наиболее рациональным является системный подход.

Применение его принципов в разработке инновационной стратегии позволяет выделить в качестве ее основополагающих элементов следующие процессы:

- совершенствование ранее освоенных продуктов и технологии;
- создание, освоение и использование новых продуктов и процессов;
- повышение качественного уровня технико-технологической базы производства;
- повышение качественного уровня научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы;
- увеличение эффективности использования кадрового и информационного потенциала;
- совершенствование организации и управления инновационной деятельностью;
- рационализация ресурсной базы;
- обеспечение экологической безопасности инновационной деятельности;
- достижение конкурентных преимуществ инновационного продукта перед аналогичными продуктами на внутреннем и внешнем рынках.

Основные положения инновационной стратегии отражаются в соответствующей целевой программе. В ней традиционно выделяются цели, задачи и этапы реализации на перспективу, взаимоувязанные по срокам, ресурсам и исполнителям.

Предпосылками успешности инновационной стратегии служат конкретные условия, в которых она разрабатывается и реализуется, состояние научно-исследовательского сектора, производственных процессов, маркетинга, инвестиционной деятельности, стратегического планирования и их взаимосвязь как основных производственных элементов, общая стратегия организации, организационная структура управления. Практика показывает, что наиболее важными факторами эффективности инновационной стратегии являются:

- весь накопленный опыт и потенциал, дифференцированные и специфические компетенции, которые определяют направления и масштабы

возможных и потенциально эффективных нововведений;

-гибкие организационные формы, позволяющие сочетать децентрализацию управления, необходимую для эффективного освоения нововведений, и централизацию, необходимую для применения коллективных технологий и постоянного пересмотра организации и функций соответствующих подразделений;

-процессы обучения, обеспечивающие накопление специфических компетенций в результате опыта, анализа внешних факторов и явлений, ассимиляции новых технологий, методов производства и управления;

-методы размещения ресурсов, отвечающие потребностям прибыльных капитальных вложений в данный момент, и создание возможностей для таковых в будущем.

Сущность указанных факторов заключается в следующем.

Любые организации вовсе не свободны в выборе инновационной стратегии в прямом смысле. Их «свобода выбора» ограничивается ранее накопленным опытом инновационной деятельности, результатами использования существующих приемов и методов выбора стратегии в целом и отдельных инновационных проектов, профессионализмом менеджеров, отвечающих за принятие решений в инновационном менеджменте, потребителями и возможностями практического применения результатов предполагаемых проектов.

Поэтому для реализации целей инновационной стратегии необходима специализированная организация, способная интегрировать и координировать деятельность функциональных и производственных подразделений в инновационном процессе.

Следует также проводить постоянный анализ адекватности и целесообразности существующей структуры рынков, функций, задач, квалификационного уровня персонала в конкретной хозяйственной ситуации, что очень важно для выработки реальных долгосрочных перспектив развития организации.

Контрольные вопросы

- 1.Виды инновационной деятельности. Управление нововведениями.
2. Организация и планирование инноваций
3. Понятие и структура инновационного цикла
4. Оценка эффективности инноваций
- 5.Экономическая сущность инноваций.
- 6.Типология инноваций. Жизненный цикл инноваций-продуктов.
- 7.Инновационный потенциал компании.
- 8.Система внутрифирменного планирования инноваций.
- 9.Сущность и содержание инновационного проекта.
- 10.Бизнес-план инновационного проекта (продукт, ресурс, бюджет, календарный план).

ГЛАВА 12. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1 Себестоимость продукции предприятия
 - 1.1. Группировка затрат по элементам
 - 1.2. Группировка затрат по статьям калькуляции
 - 1.3. Пути снижения себестоимости
- 2 Прибыль и рентабельность
 - 2.1 Формирование, распределение и использование прибыли
 - 2.2. Рентабельность предприятия

Контрольные вопросы

1. Себестоимость продукции предприятия

Себестоимость продукции, работ, услуг - это выраженные в денежной форме затраты предприятия, необходимые для производства и реализации продукции.

Себестоимость представляет собой важнейший качественный, синтезирующий и объективный показатель, характеризующий работу предприятия. Эти особенности показателя себестоимости обусловлены тем, что, во-первых, по фактически сложившемуся его уровню судят, насколько рационально, бережливо использует предприятие закрепленные за ним производственные фонды, трудовые и финансовые ресурсы; во-вторых, в показателе себестоимости продукции отражаются, синтезируются все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия: уровень его технического развития, степень использования им производственной мощности, состояние организации производства и труда, качество вырабатываемой продукции, уровень организации материально-технического обеспечения, сбыта продукции.

Объективность же показателя себестоимости обуславливается тем, что он отражает в себе все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия объективно. Именно в себестоимости отражается вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия:

- состояние техники и технологии;
- степень использования основного и оборотного капитала;
- уровень производительности труда и заработной платы;
- соблюдение режимов экономии;
- методы управления и т.д.

Себестоимость широко используется при анализе деятельности предприятия, определении экономической эффективности вложения капитальных вложений и новой техники, мероприятий по повышению качества и надежности оборудования, при решении других вопросов.

Кроме того, себестоимость является одним из основных элементов, определяющих цену продукции.

Понятие себестоимость и стоимость следует различать:

Количественное отличие состоит в том, что прибыль предприятия не включается в состав себестоимости, но входит в стоимость продукции.

Качественное отличие состоит в том, что себестоимость – это индивидуальные затраты конкретного предприятия, а стоимость – общественно-необходимые затраты.

1.1. Группировка затрат по экономическим элементам (смета)

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг) группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

1. Материальные затраты, за вычетом стоимости возвратных отходов.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизация ОПФ.
5. Прочие затраты

Материальные затраты включают стоимость:

- приобретенных со стороны сырья и материалов, используемых в производственном процессе; покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями;
- приобретенного со стороны топлива всех видов и покупной энергии всех видов;
- стоимость природного сырья или отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и т.д.

А также стоимость потерь материальных ресурсов в пределах нормы.

Под возвратными отходами понимаются остатки сырья, материалов и т.п., образовавшиеся в процессе производства, утратившие полностью или частично свои потребительские качества исходного ресурс и не используемые по прямому назначению.

В элементе «Расходы на оплату труда» отражаются расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим, стимулирующие и компенсационные выплаты, оплату очередных и дополнительных отпусков, выплаты за выслугу лет. Кроме того, в себестоимость включается оплата районных коэффициентов; выплаты, высвобождаемым с предприятия (по сокращению); стоимость бесплатно предоставляемых работнику коммунальных услуг, питания; стоимость предоставляемой спецодежды и т.п.

Не включается: стоимость путевок, выдаваемых работнику, материальная помощь.

Отчисления на социальные нужды – это обязательные отчисления по законодательно установленным нормам на государственное социальное страхование от расходов на оплату труда, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

В элементе «Амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов. Отчисления определяются исходя из балансовой стоимости основных производственных фондов и норм амортизации.

К элементу «Прочие затраты» относятся: налоги и сборы; платежи по обязательному страхованию имущества предприятия; плата по процентам за краткосрочные кредиты банков; оплата работ по сертификации продукции; командировочные и представительские расходы по установленным нормам; плата за пожарную, сторожевую охрану, оплата услуг связи; вознаграждения за изобретательства и рационализацию и др.

1.2. Группировка затрат по статьям калькуляции

Для калькулирования себестоимости продукции используется группировка затрат предприятия по калькуляционным статьям, каждая из которых характеризует не только целевое назначение затрат, но и место их образования.

Калькуляция – это себестоимость единицы конкретного вида продукции. Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

1. Сырье и основные материалы (за вычетом стоимости возвратных отходов).

2. Вспомогательные материалы.

3. Транспортно-заготовительные расходы

4. Топливо на технологические цели.

5. Энергия на технологические цели

6. Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих

7. Отчисления на социальное страхование, расходы на подготовку и освоение производств.

8. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

9. Цеховые расходы.

Цеховая себестоимость

10. Общезаводские расходы.

12. Прочие производственные расходы

Производственная себестоимость

13. Внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Полная себестоимость

В приведенной классификации первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции.

Все другие статьи являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Статья: затраты на подготовку и освоение производства учитывают затраты некапитального характера: совершенствование технологии; изготовление специального оборудования и оснастки и т. д.

«Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования»:

- амортизация оборудования и транспортных средств;

- содержащие и текущий ремонт оборудования и транспортных средств;

- износ МБП и прочие затраты.

«Цеховые расходы»:

- заработная плата персонала цеха с отчислениями на социальные нужды;

- амортизация зданий и сооружений цехового назначения;

- содержание и текущий ремонт зданий и сооружений цехового назначения;

- расходы на содержание цеховых лабораторий;
- расходы по охране труда в цехе;
- расходы на спецодежду, специальное питание, командировочные и др. текущие расходы.

«Общезаводские расходы» направляются на покрытие затрат по управлению и обслуживанию общехозяйственных нужд предприятия:

- аппарата управления, содержание зданий, территории, транспорта и прочих, имеющих общепроизводственное назначение.

«Внепроизводственные расходы» включают затраты, связанные с реализацией продукции (упаковка, отгрузка, реклама сбытовая сеть, комиссионные и др.), а также различного рода отчисления и платежи.

Затраты, составляющие себестоимость продукции классифицируются по различным признакам:

1. В зависимости от участия в производственном процессе затраты делятся на:

- а) основные, т.е. непосредственно связанные с процессом производства (затраты на сырье и материалы, электроэнергия, топливо на технологические цели и др.)

- б) дополнительные или накладные, связаны с обслуживанием производства и управлением (цеховые, общезаводские, затраты на содержание и эксплуатацию оборудования и т.д.)

2. В зависимости от того, как затраты распределяются по видам выпускаемой продукции, они делятся на прямые и косвенные:

- а) прямые - включаются в себестоимость непосредственно прямым путем (сырье и материалы, электроэнергия на технологические цели и т.д.).

- б) косвенные, которые нельзя непосредственно отнести на тот или иной вид продукции.

Они могут распределяться с помощью специальных расчетов пропорционально фонду заработной платы производственных рабочих и т.д. (зарплата управленческого персонала, электроэнергия для освещения зданий и др.).

3. В зависимости от изменения затрат при изменении объемов производства:

- а) условно-переменные – те, которые изменяются с изменением объемов производства (затраты на сырье, вспомогательные материалы, топливо на технологические цели и др.)

- б) условно-постоянные, которые практически не изменяются или изменяются незначительно (арендная плата, зарплата административно-управленческого персонала и др.)

1.3. Пути снижения себестоимости

Снижение себестоимости многоплановый процесс, требующий системного подхода и единого управления. Это обуславливается тем, что себестоимость является обобщающим показателем всех видов затрат на единицу продукции – трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости, энергоемкости и др.

Важнейшим источником снижения себестоимости является рациональное

использование сырья и материалов.

Необходимо использовать прогрессивные нормы сырья и материалов, ликвидировать потери, брак.

Экономия энергетических и других ресурсов ведет к снижению себестоимости.

В экономии материалов важная роль принадлежит переходу на ресурсосберегающую технику и прогрессивную технологию.

Резервом снижения себестоимости продукции является рост производительности труда. При росте производительности труда уменьшаются численность работающих и фонд заработной платы. Увеличение объемов производства приводит к снижению себестоимости за счет экономии на условно-постоянных расходах.

Экономия на затратах, связанных с управлением производством, обслуживанием производства и сбытом продукции приводит к снижению себестоимости.

К факторам, влияющим на себестоимость, относят следующие:

- цены на сырье, материалы, тарифы на воду, электроэнергию, теплоэнергию;
- используемая техника и применяемая технология производства;
- уровень механизации и автоматизации;
- квалификация кадров и т.д.

2. Прибыль и рентабельность

Прибыль является одним из основных показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность предприятия и эффективность его работы, и важнейшим источником денежных средств, используемых для реконструкции, расширения предприятия, совершенствования техники, технологии производства, приобретения нового оборудования, образования специальных фондов

Прибыль – крупный источник доходов государственного бюджета.

Экономическое содержание прибыли тождественно понятию «прибавочная стоимость».

Как экономическая категория прибыль отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении национального дохода.

Основными функциями прибыли являются: учетная, оценочная, стимулирующая.

Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

Как количественный показатель прибыль представляет собой разницу между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью (в сфере обращения — между валовыми доходами и издержками обращения). Прибыль, являясь конечным результатом деятельности предприятия, создает условия для его расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности.

На уровне предприятия ее исчисление связано с процессом образования, а на государственном уровне с определением места прибыли в доходе страны.

Понятие «прибыль» имеет разные значения с позиции предприятия, потребителя, государства. Но во всех случаях оно означает выгоду. Если предприятие (фирма) работает прибыльно (в нормальных условиях хозяйствования), то это свидетельствует о том, что покупатель, приобретая товар именно в этом магазине (или этого производителя), получает удовлетворение от покупки (когда у него есть выбор), а государство (общество) может за счет налогов на прибыль поддерживать убыточные объекты, решать приоритетные социальные задачи.

Наличие прибыли позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников.

Объектом экономических интересов государства является та часть «прибыли», которую уплачивает предприятие в виде налога на прибыль и которую общество использует для решения социальных задач.

Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении. За счет этой прибыли предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Интересы работников в увеличении прибыли связаны с созданием возможностей для улучшения материального стимулирования и повышения уровня их социального развития. Собственники также заинтересованы в росте прибыльности предприятия, ибо тем самым увеличатся дивиденды, обеспечится увеличение их капитала.

Прибыль, учитывая различия между ее ожидаемым и полученным уровнем, выполняет следующие четыре функции:

1) ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;

2) полученная прибыль выступает измерителем результатов деятельности предприятия;

3) часть полученной прибыли является источником самофинансирования предприятия;

4) часть прибыли поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала (в условиях акционерной формы собственности).

Целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики, в конечном счете, является получение прибыли, способной обеспечить ее дальнейшее развитие.

Прибыльность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

В зависимости от положения предприятия на рынке, наличия ресурсов, длительности периода основная цель может быть конкретизирована. В долгосрочном периоде это будет достижение максимальной прибыли, в краткосрочном — необходимой прибыли при определенных объемах деятельности, и во все периоды — обеспечение конкурентоспособности

предприятия. При этом максимизация прибыли в долгосрочном периоде возможна лишь при поэтапном достижении определенных необходимых размеров прибыли. Обеспечение необходимого объема прибыли в долгосрочном и краткосрочном периодах обусловлено жизненно важными потребностями в развитии предприятия (фирмы), удовлетворении экономических интересов собственников, обеспечении интересов общества и коллектива.

Основная цель деятельности предприятия (фирмы) находится в тесной связи с жизненным циклом предприятия. На стадии его «рождения» главной целью выступает борьба за выживание, а основной задачей — выход на рынок (заявление о себе); на стадии «детства» — соответственно кратковременная прибыль при укреплении положения на рынке; в «юности» — ускоренный рост прибылей на основе роста реализации и завоевания своей части рынка; на стадии «ранней зрелости» — постоянный рост объемов и освоение новых направлений деятельности (диверсификация деятельности); на стадии «зрелости» предприятие заботится о своем имидже (когда возможны скидки с цены и другие меры, привлекающие покупателей к данному предприятию (фирме)) и сбалансированном росте всех показателей, на стадии «старения» — обеспечение сохранения завоеванных позиций и стабильности работы; на стадии «выживания» — поиск новых идей, способствующих омолаживанию предприятия. Оценка жизненных циклов предприятия (фирмы) с позиции прибыльности показывает, что оно должно за период с рождения до зрелости обеспечить достижение максимальной прибыли, а это в свою очередь создаст предпосылки для его возрождения на новом витке развития.

2.1. Формирование, распределение и использование прибыли

Механизм формирования прибыли содержится в «Отчете о прибылях и убытках» предприятия. Прибыль до налогообложения (балансовая) включает: прибыль от продаж, результат от операций с имуществом и финансовой деятельности; результат от внереализационных операций. Прибыль от продаж является основной составляющей, так как отражает результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации изделий (выполнения работ, оказания услуг), являющейся целью создания предприятия. осуществляемой деятельности по производству и реализации изделий (выполнения работ, оказания услуг), являющейся целью создания предприятия.

Операционные доходы и расходы связаны с операциями с имуществом предприятия. К ним относят:

- доходы и расходы, связанные со сдачей во временное пользование активов организации;
- доходы и расходы от участия в уставном капитале других предприятий и от совместной деятельности;
- доходы, связанные с реализацией на сторону основных средств и иного имущества;
- проценты полученные (уплаченные) за предоставление в пользование денежных средств;
- прочие операционные доходы и расходы.



Рис.6 Механизм формирования прибыли.

Внеоперационные доходы и расходы отражают состояние договорной дисциплины между предприятием и другими хозяйствующими субъектами. К ним относят:

- полученные и уплаченные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- прибыль (убытки) прошлых лет выявленные в отчетном году;
- поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;
- курсовые разницы;
- активы, полученные безвозмездно, в т.ч. по договору дарения;
- прочие внеоперационные доходы и расходы.

Прибыль, полученная в результате производственно-хозяйственной деятельности, направляется в бюджет и по статьям использования на предприятии. Прибыль поступает в бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть изменены произвольно.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, прежде всего, направляется на накопление, что должно обеспечить дальнейшее развитие производства, в остальной части – на потребление. Распределение прибыли предприятия является элементом внутрифирменного планирования

В соответствии с уставом, предприятие может формировать фонды специального назначения:

1. Фонд развития производства (научно-технического развития).
2. Фонд социального развития.
3. Фонд материального поощрения.
4. Резервный фонд.

Средства фонда развития производства направляются на: разработку и освоение новых видов продукции; расходы, связанные с механизацией, автоматизацией производства; техническое перевооружение, модернизацию основных средств; реконструкцию действующего производства; погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним.

Средства фонда социального развития используются на содержание объектов социально-бытового назначения, находящихся на балансе предприятия, на жилищное строительство, на проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий т.п.

Средства фонда материального поощрения направляются на выплату премий, единовременных пособий, на оказание материальной помощи, поощрений за рационализаторские предложения и т.д.

Для каждой организационно правовой формы предприятия законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности предприятий соответствующих форм собственности.

Порядок распределения и использования прибыли фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается подразделениями экономических и финансовых служб и утверждается руководящим органом предприятия.

2.2 Рентабельность предприятия

В отличие от прибыли показатель рентабельности представляет собой относительную величину. Его рост свидетельствует о повышении эффективности производства, об увеличении доли прибыли, приходящейся на каждый рубль используемых предприятием его производственных фондов.

Он отражает уровень прибыльности (доходности) относительно определенной базы. Рентабельность производства определяется по формуле:

$$P = [ПБ / (ОПФ + НОС)] \cdot 100\%, \quad (43)$$

где: P – уровень рентабельности производства, %;

ПБ – сумма балансовой прибыли, руб.;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

НОС – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, руб.

Кроме рентабельности производства в процессе анализа предпринимательской деятельности предприятия широко используется показатель рентабельности продукции.

Рентабельность продукции исчисляется по формуле:

$$P = (П - 100\%) / C \quad (44)$$

где: П – прибыль от производства и реализации продукции, руб.;

С – полная себестоимость реализованной продукции, руб.

Важным фактором, влияющим на величины прибыли, является себестоимость продукции. Чем ниже себестоимость, определяемая уровнем затрат на производство и реализацию продукции, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор, в свою очередь, находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат.

Увеличение объемов производства ведет к росту прибыли (если продукция пользуется спросом). Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Предприятиям необходимо принимать меры по обеспечению роста объемов производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производства. Кроме того, необходимо принимать меры по стимулированию сбыта, совершенствованию расчетно-платежных отношений между предприятиями, что приведет к росту прибыли.

Фактором, напрямую определяющим величины прибыли от реализации продукции, являются применяемые цены. Уровень цен определяется качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования производства.

На величины прибыли влияют изменения в структуре производимой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции, тем больше прибыли получит предприятие.

Резервом увеличения прибыли является прибыль от реализации основных фондов и иного имущества. Предприятию необходимо освободиться от излишнего, неустановленного оборудования, либо сдавать его в аренду. Увеличить прибыль можно за счет реализации нематериальных активов.

На величину прибыли влияет размер нерезализованных остатков на начало и конец года. Значительная величина остатков приводит к снижению прибыли.

Контрольные вопросы

1. Понятие и сущность себестоимости продукции (работ, услуг), её экономическое значение
2. Охарактеризуйте прибыль как экономическую категорию.
3. Какие функции выполняет прибыль?
4. Группировка издержек по экономическим элементам и статьям калькуляции
5. Какие налоги уплачивает предприятие из прибыли?
6. Как определяется величина чистой прибыли предприятия?
7. Для каких целей на предприятии рассчитываются показатели рентабельности?
8. Назовите основные направления повышения прибыли и рентабельности.
9. Как оценить финансовое состояние предприятия?
10. Структура издержек производства

ГЛАВА 13. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ПРЕДПРИЯТИИ

1. Понятие и функции цен в рыночной экономике

2. Механизм ценообразования

3. Ценовая политика предприятия и принципы ценообразования

Контрольные вопросы

1. Понятие и функции цен в рыночной экономике

Одним из важнейших элементов рыночной экономики являются цены, ценообразование, ценовая политика. Для товаропроизводителя важно, чтобы цены реализации позволяли получать прибыль и вести эффективное производство. Цена – денежное выражение стоимости товара. Как правило, в цене находят отражение:

- динамика затрат на производство продукта;
- показатели производительности труда;
- темпы инфляции;
- текущее отношение спроса и предложения;
- степень монополизации рынка.

Правильное определение цены позволяет предприятию:

- увеличить рентабельность производства;
- повысить конкурентоспособность фирмы и ее товара на рынке;
- освоить более широкий сегмент рынка; - поднять уровень устойчивости и стабильности функционирования фирмы на рынке.

В условиях рынка эффективность производства возможна только при наличии экономически обоснованной системы цен и ценообразования, поскольку цена устанавливается в соответствии не только с рыночным равновесием, но и с равновесием между издержками производства продукции и экономическими возможностями товаропроизводителей.

Предприятие регулярно корректирует ранее установленные цены с учетом влияния различных факторов, действующих в окружающей среде. Именно на основе цен осуществляется оборот общественного продукта между сферами производства и потребления, отраслями материального производства и непроизводственной сферы, отдельными предприятиями с различными формами собственности, а также производится перераспределение национального дохода путем формирования системы налогообложения.

Следовательно, цена и ценообразование выступают центральными элементами рыночной экономики. В общем виде цена представляет собой сумму денег, которую покупатель уплачивает продавцу за приобретенный товар. В цене в равной степени отражаются интересы всех участников процесса товарообмена – производителей и потребителей.

От уровня цен зависят конечные результаты деятельности, в том числе прибыль и рентабельность.

Отсюда следует, что ценовая политика сводится к тому, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и

тактические задачи. И функция цены выражает роль, которую она играет в экономике. Первичной ее функцией следует считать измерительную: благодаря цене удается измерить стоимость (ценность) товара.

Как измеритель стоимости цена приобретает учетную функцию, которая связана с сущностью цены как денежного эквивалента товара. В цене учитываются затраты труда, сырья, материалов и прочего на изготовление товара. Кроме того, цена определяет размер прибыли, получаемой предприятием после реализации товара.

-Стимулирующая функция цены проявляется в том, что при определенных условиях она стимулирует рост выпуска продукции, повышение ее качества, переход к новым технологиям и т. д.

Посредством цен можно поощрять инвестиции, внедрение научно-технических нововведений, изменять структуру производства и потребления, улучшать качество продукции.

-Распределительная функция состоит в том, что государство через ценообразование осуществляет распределение и перераспределение национального дохода между отраслями экономики, регионами, группами населения.

-Функция балансирования спроса и предложения, которая обеспечивает взаимосвязь между спросом и предложением и, следовательно, между производством и потреблением.

Функция цены как инструмента рационального размещения производства. Значение этой функции возрастет по мере развития и укрепления рыночных отношений в экономике. Складывающийся уровень цен в отраслях экономики способствует переливу капитала из одной отрасли в другую. При этом решение об изменении вида деятельности предприятие принимает самостоятельно исходя из ожидаемых результатов бизнеса.

2. Механизм ценообразования

Механизм ценообразования – это принятый способ формирования новых цен и изменения действующих с учетом влияния ценообразующих факторов. Различают два подхода к формированию цен: затратный (производственный) и рыночный.

При затратном (производственном) подходе в основу цены кладут производственные затраты, связанные с выпуском продукции. Во втором же случае определяющими факторами ценообразования считаются конъюнктура рынка, спрос и предложение товара.

Суть затратного метода состоит в том, что цена товара зависит от издержек производства, необходимых для производства и реализации продукции. Этот метод учитывает то обстоятельство, что производитель и продавец товара должны не только возместить издержки, но и получить определенную прибыль.

Суть рыночного механизма ценообразования заключается в том, что цена должна обеспечить выравнивание спроса и предложения, согласование интересов продавца и покупателя на свободном рынке.

При этом существует целый ряд факторов, которые значительно влияют на процесс ценообразования на предприятии, формируя определенные границы, в

которых может действовать предприятие.

Прежде всего, эти факторы влияют на степень свободы действия предприятия в области формирования цен на свою продукцию.

К факторам внешней среды, влияющих на процесс ценообразования относятся:

1) Потребители. Здесь речь идет о психологических аспектах поведения покупателей: потребностях, мотивации при выборе товара и услуги, способах потребления, отношении к товарам и услугам, а также новшествам, чувствительности потребителя к ценам и качеству товаров и услуг. При этом важно учитывать и экономические аспекты поведения покупателей: покупательная способность, бюджетные ограничения и их связь с потребительскими предпочтениями. Учитывая, что бюджет покупателя ограничен, а цены подвержены постоянным изменениям, покупатель постоянно находится перед выбором: как использовать свой бюджет самым рациональным образом, какой товар приобретать, а какой нет. Согласно теории предельной полезности и потребительского выбора покупатель предпочтет тот товар, который в наибольшей степени соответствует его личному представлению о полезности предстоящей покупки и отвечает его финансовым возможностям.

2) Рыночная среда. Обычно выделяют четыре основные модели рынка: Чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. С точки зрения ценообразования основной отличительной чертой этих рынков является степень влияния предприятия на установление рыночной цены. Максимальное влияние может быть оказано в условиях монополии, минимальное – на рынке совершенной конкуренции. Цену на рынке могут контролировать отдельное предприятие, группа предприятий, государство и сам рынок.

3) Участники каналов товародвижения. Товародвижение – это процесс, в ходе которого обеспечивается доставка товаров конечному потребителю. Существуют три основных вида каналов товародвижения: прямые каналы (товары и услуги доставляются конечному потребителю без участия посредников); косвенные каналы (товары и услуги доставляются конечному потребителю с помощью одного или нескольких посредников); смешанные каналы (имеют особенности первых двух видов каналов). С точки зрения ценообразования интерес представляет влияние участников процесса товародвижения на рост цен. Чем большее число посредников находится между производителем товара и его конечным потребителем, тем в большей степени розничная цена будет выше отпускной, первоначальной цены предприятия – изготовителя данной продукции. В итоге это приводит к ограничению спроса на товары и услуги, которое в свою очередь стимулирует снижение цен и тем самым способствует оптимизации товародвижения.

4) Государство. Регулирование цен представляет собой вмешательство государства в механизм ценообразования. Можно выделить три степени влияния государства на ценообразование.

Фиксация цен. Государство применяет следующие основные способы фиксации цен: использование цен прейскурантов. С помощью прейскурантов обычно регулируются цены предприятий-монополистов на электроэнергию, газ,

нефть, коммунальные услуги, транспорт. Установление этих цен вызывает мультипликационный эффект в экономике, поэтому их фиксация на определенном уровне способствует стабилизации экономической ситуации и определяет степень стабильности цен во всех других сферах. Самое трудное – определить уровень, на котором должна быть зафиксирована цена в прейскуранте. Установление цен на уровне выше рыночной цены приводит к избытку предложения на рынке, на уровне ниже рыночной цены – к дефициту.

Установление монопольных цен. В этом случае государство фиксирует цены предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке, что позволяет государству решающим образом влиять на конкуренцию, обеспечение доступа на рынок и уровень цен. В конечном счете, государственное регулирование ограничивает свободу действий других участников рынка. Решить вопрос о том, является ли данное предприятие доминирующим или нет, помогает антимонопольное законодательство. По российскому законодательству предприятие занимает доминирующее (монопольное) положение, если его доля на рынке составляет от 35% до 65%.

Замораживание цен. Этот метод используется в случае возникновения диспропорций в ценах или кризисных ситуаций в экономике и проводится исключительно в целях стабилизации положения.

Установление предельного уровня цен (верхнего или нижнего уровня цен допускает регулирование системы свободного ценообразования, что происходит за счет законодательного регламентирования ценообразовательной деятельности участников рынка и ограничения недобросовестной конкуренции. Здесь имеет место введения ряда запретов:

- запрета на демпинг – запрета на продажу товара ниже себестоимости его производства с целью устранения конкурентов;

- запрета на недобросовестную ценовую рекламу – подобная реклама создает у потребителя иллюзию снижения цен и имеет целью привлечение их внимания к товару;

- запрета на вертикальное фиксирование цен – запрет на соглашение нескольких производителей о поддержании цен на продукцию на определенном уровне в случае, если совокупная доля рынка этих производителей будет обеспечивать им доминирующее положение на рынке.

3. Ценовая политика предприятия и принципы ценообразования

Эффективно работающие предприятия в условиях рыночной экономики имеют четкую политику цен и определенную стратегию ценообразования. Ценовая политика представляет собой общие цели предприятия, которых оно пытается достичь, формируя цены на свою продукцию. Чем яснее у предприятия представление о целях, тем легче ему устанавливать цены на свою продукцию. На начальном этапе разработки ценовой политики предприятию необходимо решить, каких именно целей оно стремится достичь в своей деятельности. Обычно выделяются три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости, максимизация прибыли, удержание рынка.

Обеспечение выживаемости предприятия становится основной целью в тех случаях, когда на рынке слишком много производителей и царит острая

конкуренция или резко меняется политика конкурентов.

Кроме того, предприятие может столкнуться с проблемой увеличения товарных запасов из-за неправильно организованного процесса производства или сбыта. Чтобы обеспечить сбыт продукции, предприятие вынуждено устанавливать низкие цены в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителей. Выживание на рынке становится важнее прибыли.

Чтобы выдержать трудности рынка, попавшие в трудное положение предприятия прибегают к разного рода ценовым уступкам. Цену снижают до тех пор, пока ее величина покрывает часть переменных и постоянных издержек производства продукции.

Принцип максимизации текущей прибыли. Предприятие, придерживающееся этого принципа, оценивает спрос и издержки применительно к разным уровням цен и выбирает такую цену, которая обеспечивает максимум поступлений текущей прибыли и наличности, а также максимум возмещения затрат. Для применения этого принципа предприятие должно рассчитывать два основных показателя, опираясь на которые оно строит свою деятельность: спрос на продукцию и издержки производства. Это будет способствовать установлению цены на самом высоком уровне, который соответствует спросу на продукцию и может значительно превышать издержки производства.

Цель, преследующая удержание рынка, предполагает сохранение предприятием существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности, что требует принятия различных мер, препятствующих сокращению сбыта и приводит к обострению конкурентной борьбы.

Рассмотрим основные принципы ценообразования:

1. Научная обоснованность цен, что предполагает учет при ценообразовании объективных экономических законов.

Научной обоснованности установления цен способствует тщательный сбор и анализ информации относительно действующих цен, уровня издержек, соотношения спроса и предложения, других рыночных факторов.

Полнота информационного обеспечения процесса ценообразования становится ключевым моментом в обосновании уровня цен.

2. Принцип целевой направленности цен нацеливает предприятие на определение, какие экономические и социальные задачи оно будет решать в результате использования выбранного подхода к ценообразованию.

3. Принцип непрерывности процесса ценообразования предполагает, что продукция на каждом этапе изготовления имеет свою цену, и она постоянно корректируется.

4. Принцип единства процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Целью контроля является проверка правильности применения установленных законодательством правил ценообразования.

Прежде всего, это имеет отношение к установлению цен на продукцию предприятий-монополистов и на продукцию первой необходимости, имеющую большое социальное значение. За нарушение установленных государством принципов ценообразования предусматриваются административные и экономические санкции.

Контрольные вопросы

1. Сущность цены, ее виды, функции.
2. Влияние цены на деятельность предприятия.
3. Дайте характеристику основным этапам установления цены.
4. Раскройте взаимосвязь спроса на товар и цены.
5. Дайте сравнительную характеристику методам установления цен на основе полных и предельных издержек.
6. Раскройте сущность метода установления цены на основе анализа безубыточности.
7. Сущность и содержание ценовой политики предприятия.
8. Цена и качество товара.
9. Методы расчета цены.
10. Что побуждает производителя поднимать цены?

ГЛАВА 14. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Задачи, приемы и методы анализа
2. Анализ уровня производства продукции
3. Анализ использования производственных ресурсов хозяйства
4. Анализ экономических показателей производственной деятельности предприятия
5. Анализ финансового состояния предприятия

Контрольные вопросы

1. Задачи, приемы и методы анализа

Повышение уровня экономической работы на предприятиях требует глубокого знания экономики хозяйства, объективной оценки достигнутых результатов работы, выявления недостатков и неиспользованных резервов.

Это достигается путем экономического анализа производственной и финансовой деятельности хозяйства.

Экономический анализ способствует повышению эффективности производства, наиболее полному выявлению и использованию внутрихозяйственных резервов, разработке путей дальнейшего развития предприятия, отрасли. Он направлен на борьбу за улучшение качественных показателей работы предприятия, против бесхозяйственности. В конечном счете экономический анализ помогает также решить ряд вопросов дальнейшего социального развития села.

В настоящее время огромное значение приобретает борьба за улучшение качества продукции и всей работы, что вызывает необходимость проведения систематического анализа результатов деятельности предприятий.

Основная задача экономического анализа на уровне предприятия сводится к определению и изучению результатов деятельности и достижений хозяйства; выявлению имеющихся недостатков и вскрытию резервов производства; разработке мероприятий для устранения недостатков и использования резервов с целью выполнения государственных планов по производству и продаже

сельскохозяйственной продукции.

В процессе экономического анализа исследуются уровень и темпы развития производства, размер предприятия, специализация и уровень интенсивности хозяйства, сочетание отраслей и их состояние, основные природные и экономические условия, факторы производства и их использование, производительность труда, себестоимость продукции и рентабельность производства, финансовое состояние хозяйства и другие.

При проведении анализа обеспечивается системный подход к изучению явлений и фактов.

Метод экономического анализа представляет собой способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их плавном развитии.

Характерными особенностями метода экономического анализа являются:

- определение системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность организаций;

- установление соподчиненности показателей с выделением совокупных результативных факторов и факторов (основных и второстепенных), на них влияющих;

- выявление формы взаимосвязи между факторами;

- выбор приемов и способов для изучения взаимосвязи;

- количественное измерение влияния факторов на совокупный показатель.

Совокупность приемов и способов, которые применяются при изучении хозяйственных процессов, составляет методику экономического анализа.

Методика экономического анализа базируется на пересечении трех областей знаний: экономики, статистики и математики.

К экономическим методам анализа относят сравнение, группировку, балансовый и графический методы.

Важнейшими из них будут: сравнение – прием, основанный на сопоставлении фактических показателей с плановыми, текущего периода с прошлым. Различают горизонтальный сравнительный анализ, который применяется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового; вертикальный сравнительный анализ, используемый для изучения структуры экономических явлений; трендовый анализ, применяемый при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, т.е. при исследовании рядов динамики.

Обязательным условием сравнительного анализа является сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая:

- единство объемных, стоимостных, качественных, структурных показателей;

- единство периодов времени, за которые производится сравнение;

- сопоставимость условий производства;

- сопоставимость методики исчисления показателей;

- средние и относительные величины, которые применяются при определении динамики, интенсивности валовой и товарной продукции. Они помогают определять общие закономерности и тенденции в развитии экономических процессов;

-индексы которые используются при изучении сложных показателей в динамике, выполнения плана, структурных сдвигов и т. д. Используя индексные пересчеты и построив временной ряд, характеризующий, например, выпуск промышленной продукции в стоимостном выражении, можно квалифицированно проанализировать явления динамики; прием группировок, применяемый при анализе массовых данных с целью установления тенденций развития, различных явлений и установления их взаимосвязи;

-элиминирование (цепные подстановки) - прием, используемый для измерения влияния отдельных факторов на изменение того или иного синтетического показателя.

При проведении экономического анализа используются и другие приемы.

Так, прием балансовой увязки показателей позволяет установить соотношение двух взаимосвязанных величин. Например, выявить потребность в тех или иных материальных ресурсах и определить обеспеченность ими предприятия.

Как вспомогательный, балансовый метод используется для проверки результатов расчетов влияния факторов на результирующий совокупный показатель. Если сумма влияния факторов на результирующий показатель равна его отклонению от базового значения, то, следовательно, расчеты проведены правильно. Отсутствие равенства свидетельствует о неполном учете факторов или о допущенных ошибках:

$$\sum_{i=1}^n \Delta(x_i) = \Delta y, \quad (45)$$

где y – результирующий показатель; x_i – факторы; $\Delta(x_i)$ – отклонение результирующего показателя за счет фактора x_i .

Балансовый метод применяют также для определения размера влияния отдельных факторов на изменение результирующего показателя, если известно влияние остальных факторов:

$$\Delta(x_i) = \Delta y - \sum_{i=1}^n \Delta(x_i), \quad (46)$$

При проведении годового и текущего (оперативного) анализа применяется графический способ.

Графики позволяют в простой и доступной форме изобразить динамику показателей, структуру того или иного явления.

Графический способ не имеет в анализе самостоятельного значения, а используется для иллюстрации измерений.

Статистические методы включают в себя использование средних и относительных величин, индексный метод, корреляционный и регрессивный анализ и др.

Математические методы можно разделить на три группы: экономические (матричные методы, теория производственных функций, теория межотраслевого баланса); методы экономической кибернетики и оптимального программирования (линейное, нелинейное, динамическое программирование); методы исследования

операций и принятия решений (теория графов, теория игр, теория массового обслуживания).

Метод корреляционного и регрессионного (стохастического) анализа широко используется для определения тесноты связи между показателями не находящимися в функциональной зависимости, т.е. связь проявляется не в каждом отдельном случае, а в определенной зависимости.

С помощью корреляции решаются две главные задачи:

- составляется модель действующих факторов (уравнение регрессии);
- дается количественная оценка тесноты связей (коэффициент корреляции).

Матричные модели представляют собой схематическое отражение экономического явления или процесса с помощью научной абстракции.

Наибольшее распространение здесь получил метод анализа «затраты-выпуск», строящийся по шахматной схеме и позволяющий в наиболее компактной форме представить взаимосвязь затрат и результатов производства.

Математическое программирование – это основное средство решения задач по оптимизации производственно-хозяйственной деятельности.

Метод исследования операций направлен на изучение экономических систем, в том числе производственно-хозяйственной деятельности предприятий, с целью определения такого сочетания структурных взаимосвязанных элементов систем, которое в наибольшей степени позволит определить наилучший экономический показатель из ряда возможных.

Теория игр как раздел исследования операций - это теория математических моделей принятия оптимальных решений в условиях неопределенности или конфликта нескольких сторон, имеющих различные интересы.

Источниками анализа являются данные бухгалтерского, оперативного статистического учета и отчетности, записи, наблюдения и отчеты специалистов. Важнейшими документами служат бизнес-планы и годовые отчеты предприятий.

Анализ хозяйственной деятельности целесообразно проводить в следующей последовательности: с учетом оценки природно-экономических условий; первоначально следует определить характер специализации и сочетания отраслей, степень концентрации производства; затем анализируется уровень и темпы производства продукции, степень выполнения намеченной программы по продаже продукции государству; далее анализируются показатели использования ресурсов предприятия; в заключении анализу подвергаются экономические показатели деятельности предприятия: производительность труда, себестоимость продукции и рентабельность производства; завершающим этапом аналитической работы является финансовое состояние предприятия.

Такая последовательность позволяет наилучшим образом проследить логическую связь между анализируемыми элементами и на этой основе выявить неиспользованные резервы увеличения производства продукции и повышения эффективности производства.

2. Анализ уровня производства продукции

Исходным моментом в аналитической работе является определение уровня

развития предприятия. Однако, чтобы дать правильную оценку уровню хозяйствования, сначала следует изучить объективные условия, при которых осуществляется производственная деятельность предприятия.

Необходимо знать природные, социальные и экономические условия, так как от них в значительной мере зависят результаты работы предприятия.

Целью анализа выпуска и реализации продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации продукции по сравнению с конкурентами, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей и как результат - увеличение прибыли предприятия.

Основной задачей комплексного анализа выпуска и реализации продукции является: анализ конкурентных позиций предприятия и его способности гибкого маневрирования ресурсами при изменении конъюнктуры рынка. Эта общая задача реализуется путем решения следующих частных аналитических задач:

- оценки выполнения степени плана реализации продукции и производственной программы;
- оценки динамики выпуска и реализации продукции;
- оценки выполнения договоров по объему. Ритмичности поставки, качеству и комплексности продукции;
- установление причин снижения объемов производства и неритмичности выпуска;
- количественной оценки резервов роста выпуска и реализации продукции.

Объем производства промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и стоимостных показателях. Основными показателями объема производства является товарная, валовая и реализованная продукция.

Валовая продукция – это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство.

На промышленных предприятиях для оценки объема производства продукции используется показатель товарной продукции.

Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот.

Выражается она в оптовых ценах, действующих в отчетном году. По своему составу на многих предприятиях валовая продукция совпадает с товарной, если нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства.

Анализ товарной продукции должен проводиться в двух направлениях:

- а) оценка выполнения годового плана по выпуску товарной продукции;
- б) анализ динамики выпуска товарной продукции за ряд лет.

Анализ выполнения заданий годового плана по объему производства товарной продукции проводят по данным формы № 1 годовой или квартальной отчетности и годового плана.

Выполнение плана оценивают, сопоставляя отчетные данные по объему товарной продукции с плановыми и определяя абсолютное отклонение от плана, процент выполнения годового плана и темпы роста к предыдущему году.

Целесообразно определять следующие показатели динамики объема производства продукции:

- абсолютный (цепной) темп роста и прироста объема производства за

анализируемый период по сравнению с предыдущим годом, который позволяет дать оценку скорости изменения и определяются по формуле:

а) абсолютный темп роста, т.е. отношение текущего уровня ряда к начальному или предыдущему.

Базисный определяют по формуле:

$$Tr = Y_i / Y_o \times 100\% \quad (47)$$

Цепной определяют по формуле:

$$Tr = Y_i / Y_{i-1} \times 100\% \quad (48)$$

б) абсолютный прирост.

Данный показатель определяется как разность между данным (текущем) уровнем ряда и начальным или предыдущим уровнем ряда.

Базисный определяют по формуле:

$$Ti = Y_i - Y_o \quad (49)$$

Цепной определяют по формуле:

$$Ti = Y_i - Y_{i-1} \quad (50)$$

где Y_i – текущий уровень ряда

Y_o – начальный уровень ряда

Y_{i-1} – предыдущий уровень ряда

Зв) темп **прироста** определяют путем вычитания из темпа роста 100%.

Базисный определяют по формуле:

$$T_{пр} = Tr_b - 100\% \quad (51)$$

Цепной определяют по формуле:

$$T_{пр} = Tr_{ц} - 100\% \quad (52)$$

г) абсолютное значение 1% **прироста** определяют делением предыдущего уровня на 100%.

$$A = Y_{i-1} / 100\% \quad (53)$$

Как правило, реализованной считается продукция, отгруженная и оплаченная покупателями. 2

Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате (выручке). Может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах. В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. Реализация продукции является связующим звеном между производством и потребителем. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на рынке, зависит и объем ее производства.

Оптимальным считается такой объем реализации, который обеспечивает получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне. Задача оптимизации больше теоретическая, чем практическая, однако оптимальный объем при планировании выпуска продукции является тем ориентиром, знание которого необходимо.

Ассортимент - перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них.

Различают полный, групповой и внутригрупповой ассортимент.

Систематизированный перечень наименований изделий с указанием кодов по общесоюзному классификатору промышленной продукции (ОКПП), а также шифров изделий (номенклатурных номеров) - это номенклатура.

Объем производства и реализации продукции являются взаимосвязанными показателями.

В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы.

Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение.

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции служат бизнес-план предприятия, оперативные планы-графики, отчетность ф. № 1-п (годовая) "Отчет по продукции", ф. № 1-п (квартальная) "Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте", ф. № 1-п (месячная) "Срочная отчетность промышленного предприятия (объединения) по продукции", ф. № 2 "Отчет о прибылях и убытках", ведомость № 16 "Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация" и др.

3. Анализ использования производственных ресурсов хозяйства

Результаты хозяйственной деятельности во многом зависят от степени обеспеченности и использования производственных фондов. В задачу анализа входит изучение обеспеченности предприятия и его производственных подразделений основными и оборотными фондами, а также эффективного их использования.

Главная цель анализа – это выявление путей улучшения использования фондов. Наиболее общим показателем, характеризующим обеспеченность предприятия основными производственными фондами, является показатель фондообеспеченности.

Определяются также показатели фондо- и энерговооруженности труда.

Кроме того, определяют обеспеченность предприятия отдельными видами фондов в их натуральном выражении – станками, оборудованием, производственными линиями в расчете на единицу производственной площади. Большое практическое значение для хозяйствования имеет изучение структуры основных производственных фондов с точки зрения ее соответствия направлению специализации предприятия и правильного определения основных направлений капитальных вложений.

Важными характеристиками основных средств являются:

- основные средства участвуют в деятельности предприятия длительный период времени, превышающий один год, или операционный цикл, если он больше одного года

- основные средства функционируют в процессе деятельности предприятия в неизменной натуральной форме, теряя при этом свою стоимость в связи с

физическим и моральным износом

-основные средства уменьшают свою стоимость и переносят ее на расходы предприятия по частям в виде амортизационных отчислений.

Итак, основные средства – это составляющая производственных ресурсов, используемых в процессе хозяйственной деятельности предприятия в неизменной натуральной форме длительный период времени, который больше одного года (или в течение операционного цикла, если он больше года) и в результате износа распределяют свою стоимость на расходы предприятия в виде амортизационных отчислений.

Проблема эффективного использования основных средств в условиях рыночных преобразований очень актуальна. Полное использование средств труда ведет к уменьшению потребности в вводе в эксплуатацию новых производственных мощностей, увеличению выпуска объемов продукции и повышению уровня ее качества (а значит и прибыли), ускоряет их оборачиваемость, что в значительной мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускоряет темпы обновления основных фондов.

Экономический анализ основных средств осуществляется с целью определения резервов повышения эффективности их использования и резервов увеличения объема продукции вследствие более эффективного использования средств производства.

Задачи анализа следующие:

- оценка состава, структуры и интенсивности движения основных фондов;
- анализ технического состояния средств труда;
- анализ эффективности использования всех основных фондов;
- анализ использования отдельных видов средств труда;
- определение влияния эффективности использования основных фондов на объем продукции.

Перечень данных задач определяют содержание и порядок проведения анализа основных средств.

Источниками информации для анализа основных средств предприятия являются: паспорт предприятия, форма № 1 "Баланс", форма № 4 "Отчет о собственном капитале", форма № 1-П "Отчет предприятия по продукции", форма № 11 -ОЗ "Отчет о наличии и движении основных фондов, амортизации (износе)", отчет "Основные показатели деятельности предприятия» (форма № 1 - предпринимательство), "Примечания к финансовой отчетности", баланс производственных мощностей, данные бухгалтерского учета необоротных активов; плановые данные.

Содержание экономического анализа основных фондов, в первую очередь, требует изучения их наличия, состава, структуры и движения.

Наличие средств труда изучается на начало и конец отчетного периода по соответствующим данным первого раздела отчета формы № 11-ОЗ. В основе анализа состава основных фондов лежит их группировка по соответствующим признакам (по отраслевой принадлежности, по функциональному назначению и т.д.).

Изменение объема и структуры основных фондов обусловлена их

движением – поступлением и выбытием. Для анализа интенсивности движения основных средств используют следующие показатели:

1. Коэффициент обновления, рассчитываемый отношением стоимости основных фондов, поступивших на предприятие за отчетный период к первоначальной стоимости средств труда на конец периода.

2. Коэффициент выбытия, который рассчитывается отношением стоимости основных фондов, выбывших за отчетный период, к первоначальной стоимости средств труда на начало отчетного периода.

3. Коэффициент прироста (когда поступление превышает выбытие), который рассчитывается отношением разности поступления и выбытия основных средств к первоначальной стоимости основных фондов на начало периода.

Данные показатели рассчитываются по основным группам основных фондов и изучаются в динамике.

Следующим этапом анализа является оценка технического состояния средств труда. К показателям, характеризующих техническое состояние основных фондов, относятся: коэффициент обновления, коэффициент износа, коэффициент годности основных фондов.

Коэффициент износа определяется по данным первого раздела актива баланса на начало и конец отчетного периода как отношение величины износа к первоначальной стоимости основных фондов.

Коэффициент годности определяется как разница между единицей и коэффициентом износа или как отношение остаточной стоимости основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов.

Уменьшение коэффициента износа и соответствующее увеличение коэффициента годности свидетельствует об улучшении технического состояния основных фондов.

Технический уровень производства зависит от сроков функционирования основных фондов, в первую очередь машин и оборудования. Анализ возрастного состава производственного оборудования предусматривает его группировку по таким интервалам: до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 20 лет, более 20 лет.

Обобщающим показателем, характеризующим возрастной состав производственного оборудования, является средний срок его эксплуатации, который определяется по средней арифметической взвешенной.

Следующим этапом анализа является оценка технического состояния средств труда.

Уровень физического состояния оборудования, степень износа определяется не только сроком эксплуатации, но и своевременным и качественным проведением ремонтных работ. Анализ ремонта предусматривает оценку выполнения задач по осуществлению ремонта согласно объему работ, по сумме расходов, по количеству выполненных ремонтных работ.

Обеспеченность предприятия основными средствами можно анализировать по отдельным группам, сопоставляя фактическое наличие средств труда с плановой потребностью в них.

Обобщающими показателями обеспеченности основными средствами являются фондовооруженность и техническая вооруженность. Они характеризуют соответственно размер всех основных средств и их активной части в расчете на

одного работника. Показатели технической вооруженности и фондовооруженности можно рассчитать по отношению к численности рабочих в наибольшую смену.

Между показателями фондоотдачи (Фо), производительности труда (ПП) и фондовооруженности (Фв) существует такая зависимость:

Основные средства эффективно используются при повышении производительности труда и роста фондовооруженности, но темпы роста производительности труда должны быть выше, чем темпы роста фондовооруженности.

Показатели, характеризующие эффективность использования основных средств, делятся на общие и индивидуальные. Общие показатели характеризуют использование всех основных фондов, индивидуальные - отдельных их групп.

К общим показателям относятся:

1. Фондоотдача (отношение стоимости продукции к среднегодовой стоимости основных средств).

2. Фондоемкость (обратный показатель фондоотдачи).

3. Рентабельность (отношение чистой прибыли к средней стоимости основных средств).

Фондоотдача является одним из основных показателей эффективности использования основных средств. Данный показатель характеризует величину объема продукции в расчете на 1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов.

Анализ фондоотдачи предполагает решение следующих задач:

- изучение динамики фондоотдачи;
- определение влияния изменения фондоотдачи на объем продукции;

Анализ уровня использования производственного оборудования предусматривает следующее:

- оценку показателей, характеризующих использование производственного оборудования;

- определение резервов повышения эффективности использования оборудования;

- определение влияния использования производственного оборудования на объем выпуска продукции.

Уровень использования производственного оборудования характеризуется такими показателями, как:

1. Коэффициент использования имеющегося оборудования.

2. Коэффициент использования установленного оборудования.

3. Коэффициент сменности работы оборудования.

4. Коэффициент экстенсивной работы оборудования.

5. Коэффициент интенсивной работы оборудования.

6. Интегральный коэффициент использования оборудования.

Необходимо осуществлять анализ использования не только активной части средств труда, но и пассивной, к которой, в частности, относятся производственные здания и площади, которые они занимают.

Анализ производственных площадей осуществляется в следующей последовательности:

1.Анализируется динамика показателей, характеризующих использование производственных площадей.

2.Изучается влияние использования производственных площадей на объем.

3.Разрабатываются меры по более эффективному использованию производственных площадей.

К показателям, характеризующим использование производственной площади, можно отнести:

1.Объем продукции на единицу производственной площади (на 1 кв. м).

2.Доля площадей основного и вспомогательного назначения в общей производственной площади.

3.Средняя производственная площадь на единицу оборудования.

4.Коэффициент использования производственной площади (отношение количества рабочих мест по отчету к количеству рабочих мест по норме).

Материальные ресурсы (производственные запасы) представляют собой запасы предметов труда, предназначенных для производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг, обслуживания производства и административных потребностей, и наличие которых является необходимым условием ритмичной работы предприятия.

Основные характеристики материальных ресурсов следующие:

-участвуют в процессе хозяйственной деятельности в течение одного производственного цикла и полностью меняют свою форму

-полностью переносят свою стоимость на расходы предприятия в течение одного производственного цикла.

Материальные ресурсы - это составная производственных ресурсов, участвующих в процессе хозяйственной деятельности в течение одного производственного цикла, при этом полностью меняют свою форму и переносят свою стоимость на затраты предприятия.

Материальные ресурсы - это объективно необходимые условия функционирования производства. Они все больше влияют на рост его эффективности и качество работы. В основном от уровня управления ресурсами, его координации с процессом производства зависят основные показатели деятельности предприятий - выполнение плана реализации, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, ускорения оборачиваемости оборотных средств. Это обусловлено такими факторами значимости материальных ресурсов в производстве:

-производственные запасы состоят в основном из сумм собственных оборотных средств, поэтому ускорение их оборачиваемости - большой резерв повышения эффективности

-затраты на материальные ресурсы - основная часть себестоимости продукции -правильная организация управления материальными ресурсами

- условие ритмичности производства

-более жесткое нормирование расходов материальных ресурсов и лимитирование требуют усиления режима экономии.

Конкретный состав материальных запасов каждого предприятия определяется характером его производственной деятельности, принадлежности к определенной отраслевой группы, видам продукции, выпускаемой, но при всем

разнообразии используемых материалов, они составляют основу производственного процесса, в них вложена большая часть оборотных средств.

В решении вопроса обеспеченности предприятия необходимыми материальными ресурсами и эффективного их использования, большое значение имеет экономический анализ.

Цель анализа использования материальных ресурсов заключается в получении наиболее информативных ключевых параметров, дающих объективную и точную оценку наличия у предприятия различных видов материальных ресурсов, выявлении резервов повышения эффективности использования ресурсов, разработке мер по их мобилизации.

Задачи анализа следующие:

- оценка обеспеченности производства материалами и анализ материально-технического снабжения

- анализ использования материалов в производстве

- определение влияния обеспеченности материалами и эффективности их использования на объем производства.

Перечень данных задач определяют содержание и порядок проведения анализа основных средств.

Источниками анализа материальных ресурсов являются следующие: "Отчет об основных показателях деятельности предприятия» (форма № 1 - предпринимательство), "Отчет промышленного предприятия по продукции (форма № 1-П)".

Примечания к финансовой отчетности ", оперативные данные отдела материально-технического снабжения, информация складских и транспортных служб, сведения аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходовании и остатках материальных ресурсов; планы материально-технического снабжения, нормативно-справочные данные, которые регулируют хозяйственную деятельность.

Содержание экономического анализа материальных ресурсов в первую очередь требует изучения обеспеченности предприятия материалами.

В процессе обеспеченности предприятия материальными ресурсами в первую очередь проверяют качество плана материально-технического снабжения. Проверку реальности плана начинают с изучения норм и нормативов, которые положены в основу расчета потребности предприятия в материальных ресурсах.

Затем проверяется соответствие плана снабжения потребностям производства продукции и образования необходимых запасов исходя из прогрессивных норм расхода материалов.

Важным условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия. Они могут быть внешними и внутренними.

К внешним источникам относятся материальные ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами. Внутренние источники - это сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья, собственное изготовление материалов и полуфабрикатов, экономия материалов в результате внедрения достижений научно-технического прогресса.

Реальная потребность в завозе материальных ресурсов со стороны - это

разность между общей потребностью в определенном виде материала и суммой собственных внутренних источников ее покрытия.

В процессе анализа обеспеченности предприятия материалами решаются следующие задачи:

- 1) проверяется правильность расчета реальной потребности в материалах
- 2) осуществляется оценка обеспеченности плановой потребности договорам, заключенным с поставщиками
- 3) осуществляется оценка степени выполнения договоров
- 4) анализируется соответствие фактического поступления материалов с реальной потребностью в них
- 5) определяется влияние обеспеченности предприятия материалами на объем выпуска продукции.

Анализ эффективности использования материалов осуществляется с помощью системы общих и индивидуальных показателей.

Основные показатели эффективности использования материальных ресурсов следующие:

-материалоотдача, которая рассчитывается как отношение стоимости товарной продукции к сумме материальных затрат и характеризует выход продукции с каждого рубля израсходованных материальных ресурсов;

-материалоемкость продукции (рассчитывается как отношение суммы всех материальных затрат к стоимости товарной продукции);

-уровень использования материальных ресурсов по структуре выпуска продукции (рассчитывается как отношение суммы материальных затрат к себестоимости продукции и характеризует удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции).

-коэффициент потребления материалов (рассчитывается как отношение фактических материальных затрат к плановым, перечисленным на фактический объем выпуска и ассортимент продукции и характеризует уровень эффективности расходования материальных ресурсов;

-частные показатели материалоемкости - металлоемкость, топливоемкость, энергоемкость, удельная материалоемкость - характеризуют уровень использования отдельных групп или видов материальных ресурсов.

Анализ этих показателей осуществляется в следующей последовательности:

- 1) изучается динамика показателей;
- 2) определяется сумма экономии материалов вследствие снижения материалоемкости или сумма перерасхода в результате повышения материалоемкости;
- 3) рассчитывается влияние изменения эффективности использования материалов на объем производства;
- 4) определяются резервы повышения эффективности использования материалов и резервы возможного увеличения объема вследствие более эффективного использования материалов.

Важное место в изучении деятельности предприятия отводится анализу использования трудовых ресурсов. При проведении анализа использования трудовых ресурсов необходимо исследовать обеспеченность предприятия, его

подразделений и отдельных отраслей трудовыми ресурсами.

При анализе, прежде всего, необходимо определить численность работающих, а затем показатель нагрузки на одного работника.

Однако наилучшим образом обеспеченность рабочей силой можно определить с помощью коэффициента обеспеченности - отношения числа наличных трудовых ресурсов к требуемому числу для выполнения плана производства. В этом случае составляется баланс труда.

Затем изучается использование рабочей силы в течение года. Степень использования трудовых ресурсов определяют, как отношение фактически используемой рабочей силы к общему наличию трудовых ресурсов или отработанного времени (человеко-дней) к общему запасу времени. Такой расчет ведется по периодам года и отдельным категориям работников.

Рассчитываются также показатели сезонности затрат труда по отношению максимальной величины их по месяцам года и отдельным периодам.

Учитываются показатели текучести рабочей силы по ее выбытию или приему. Анализ обеспеченности рабочей силой и использования ее в колхозах и совхозах должен проводиться параллельно с анализом состояния производительности труда.

На основе этого выявляется возможность дополнительного вовлечения в производственную деятельность имеющихся резервов. Намечаются и другие пути лучшего использования трудовых ресурсов, в частности улучшение организации труда, повышение квалификации кадров, уровня механизации производственных процессов.

4. Анализ экономических показателей производственной деятельности предприятия

Важнейшими показателями, характеризующими экономические результаты деятельности предприятий и эффективность производства, являются производительность труда, себестоимость продукции и рентабельность производства.

Анализ производительности труда ведется начиная с оценки уровня выполнения плана по предприятию в целом и в разрезе его подразделений.

Анализируются прежде всего прямые показатели-выработки (производство валовой продукции в расчете на одного среднегодового работника, один человеко-день) и трудоемкости (прямые затраты на производство отдельных видов продукции).

Для любого хозяйствующего субъекта важной задачей является обеспечение необходимого объема производства и реализации продукции (работ, услуг), что приводит к получению запланированных конечных результатов.

В целом продукция (работы, услуги) делится на товарную, реализованную и чистую.

Товарная продукция – объем всей произведенной продукции за данный период (то есть это годовая продукция, принятая техническим контролем и переданная на склад для дальнейшей реализации).

В ее состав входят: готовая продукция для реализации на сторону;

полуфабрикаты собственного производства, для реализации на сторону; услуги, выполненные для промышленных хозяйств своего предприятия, в том числе капитальный ремонт, ремонт транспортных средств.

Реализованная продукция – объем продукции в денежном выражении, проданный предприятием за данный период или отправленный покупателям, но еще не оплаченный.

Так же важным показателем является материальные затраты, которые включают: сырье и основные материалы, в том числе покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; вспомогательные материалы; износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов труда; работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями; покупная энергия всех видов; потери от недостачи поступивших ресурсов в пределах норм естественной убыли.

В процессе изучения динамики изменения объема производства и реализации продукции необходимо учитывать амортизацию – денежное возмещение износа основных средств путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Показатель, который характеризует величину затрат, приходящуюся на единицу выпускаемой продукции называется, материалоемкость и рассчитывается как отношение всех затрат к объему выпускаемой продукции.

Основные фонды промышленного предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом, длительно участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа.

Цель анализа основных фондов, прежде всего, состоит в оценке уровня технической оснащенности производства, а также в определении путей повышения эффективности использования основных производственных фондов и, прежде всего, технического характера. Совокупность основных фондов, которые непосредственно воздействуют на предметы труда называются активной частью основных производственных фондов.

Обобщающим показателем, характеризующий обеспеченность предприятия основными фондами, является фондовооруженность и рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача. Рост этого показателя говорит о том, что обеспечивается дополнительный выпуск продукции без соответствующего наращивания производственного потенциала и определяет интенсивный путь развития предприятия.

Фондоотдача рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных фондов.

Фондоемкость определяется стоимостью основных фондов, приходящихся на единицу годового объема произведенной продукции и характеризует, сколько основных фондов приходится на один рубль произведенной продукции.

Фондоемкость позволяет определить потребность предприятия в основных

фондах, необходимых для выпуска запланированного объема продукции. Снижение фондоемкости означает экономию труда, овеществленного в основных фондах.

Важнейший экономический показатель, служащий для определения результативности трудовой деятельности, как отдельного работника, так и коллектива предприятия – производительность труда.

Производительность труда определяется сопоставлением ресурсов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда и рассчитывается по формуле:

$$П_{ТПП} = ТП / Ч_{ПП}, (6)$$

Где ТП – товарная продукция, руб.;

Ч_{ПП} – среднесписочная численность ППП, чел.

Анализ использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются предпосылки к повышению его оплаты.

В свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и производительности.

Перерасход фонда заработной платы не за счет численности, а за счет средней зарплаты может оцениваться положительно при условии, если рост средней зарплаты не опережает роста производительности труда.

Производительность труда – это плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, измеряемая количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции, или количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени.

Повышение производительности труда -объективный экономический закон развития человеческого общества.

Рост производительных сил означает экономию не только живого, но и овеществленного труда.

Анализ рентабельности является синтетическим (обобщающим) показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия. При анализе этого показателя прежде всего определяются в целом по предприятию сумма прибыли и уровень рентабельности. Затем определяют прибыльность или убыточность отдельных отраслей производства и отдельных видов продукции.

Сравниваются фактические данные с плановыми и предыдущим годом.

Отклонение от плана по прибыли может происходить по разным причинам: по причине изменения количества товарной продукции; изменения себестоимости и качества ее, за счет сроков и каналов реализации продукции, за счет изменения рыночных цен.

Анализ рентабельности производства отдельных видов продукции за ряд лет дает возможность определить наиболее выгодные виды продукции, помогает вскрыть резервы и указать пути к ее повышению.

5. Анализ финансового состояния предприятия

Результаты хозяйственной деятельности во многом зависят от их финансового состояния, так как последнее является необходимым условием успешного ведения производства. Каждое предприятие для выполнения своей

производственной программы должно располагать необходимыми основными и оборотными средствами.

Поэтому финансовое состояние его характеризуется обеспеченностью этими средствами, правильностью их размещения и использования и степенью платежеспособности.

Основная задача анализа финансового состояния сводится к выявлению недостатков в финансовой деятельности колхоза, совхоза и межхозяйственного предприятия, к вскрытию резервов повышения эффективности использования всех видов средств.

Анализ финансов начинают с изучения степени выполнения финансового плана предприятия. Выполнение плана определяется путем сопоставления соответствующих статей фактического поступления и расходования денежных средств с показателями плана.

Анализируется выполнение плана по источникам поступления и статьям расходования денежных средств, выполнения плана финансирования капитальных вложений, формирование собственных оборотных средств и их сохранение, использование кредитов банка, а также платежеспособность предприятия.

В финансовом анализе можно выделить три этапа:

Первый этап - это определение цели анализа и подхода к нему. На первом этапе определяют переход к анализу, связанный с его целью. Возможны следующие основные подходы:

сравнение показателей анализируемого предприятия со средними показателями народного хозяйства или отрасли (также показатели с названием "идеальные" или "нормативные");

сравнение показателей данного отчетного периода с данными предыдущих периодов, а также с плановыми показателями для отчетного периода;

сравнение показателей анализируемого предприятия с показателями других аналогичных фирм - конкурентов (внешхозяйственный сравнительный анализ).

Второй этап – это оценка качества информации, предоставленной для анализа. На этом этапе проводится оценка именно "качества" информации, которая заключается:

-в счетной проверке данных учета;

-в определении влияния способов учета на формирование показателей отчетности.

Третий этап – это определение методов анализа, проведение самого анализа и обобщение полученных результатов. На этом этапе осуществляется собственно анализ как совокупность методов и рабочих приемов.

Основными направлениями анализа финансового состояния являются:

-общая оценка финансового состояния;

-анализ финансовых результатов;

-анализ ликвидности баланса;

-анализ финансовой устойчивости;

-анализ деловой активности.

Общая оценка финансового состояния предназначена для общей

характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период.

Структура и динамика финансового состояния предприятия исследуется при помощи сравнительного аналитического баланса, в который включаются основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса.

По данным бухгалтерского баланса определяются следующие основные финансовые показатели:

- стоимость имущества предприятия, которая выражается величиной итога баланса;

- стоимость основных средств (итоговая строка раздела I баланса);

- величина оборотных средств (итоговая строка раздела II баланса);

- величина собственных средств (итоговая строка раздела III баланса);

- величина заемных средств – сумма показателей баланса, отражающая долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы (сумма итогов IV и V разделов баланса).

Схема аналитического баланса охватывает множество важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния предпринимательской организации, что позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей деятельности предприятия. В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за отчетный период, а целью вертикального анализа является вычисление удельного веса показателей в общем итоге баланса предприятия.

Сущность и задачи анализа финансовых результатов сводится к следующему. В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли.

К финансовым результатам относятся следующие показатели: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, нераспределенная прибыль.

Финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности предпринимательской организации. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

- исследование изменений каждого показателя за анализируемый период; - исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;

- изучение динамики изменений показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;

- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

По объектам анализа выделяют анализ формирования и анализ распределения и использования прибыли. Анализ формирования прибыли проводится, как правило, в разрезе основных сфер деятельности предприятия – операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой анализа для выявления резервов повышения уровня прибыли предприятия.

Анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям использования и призван выявить уровень потребления прибыли собственниками и работниками предприятия, общий уровень ее капитализации и конкретные формы ее производственного потребления инвестиционных целях.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью оценивать кредитоспособность предприятия, т.е. его способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность – это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предпринимательской организации ее активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Например, предприятие, оборотный капитал которого состоит преимущественно из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, обычно считается более ликвидным, чем предприятие, оборотный капитал которого состоит преимущественно из запасов.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Анализ ликвидности баланса предприятия проводится с помощью таблицы покрытия.

В графы этой таблицы записываются данные на начало и на конец отчетного периода по группам актива и пассива. Сопоставляя итоги этих групп, определяют абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода. Таким образом, с помощью этой таблицы можно выявить рассогласование по срокам активов и пассивов, составить предварительное представление о ликвидности и платежеспособности анализируемого предприятия. Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Анализ устойчивости финансового состояния позволяет ответить на вопрос: насколько правильно предприятие управляет финансовыми ресурсами. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых

ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли структура его активов и пассивов задачам его финансово-хозяйственной деятельности.

Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая предпринимательская организация в финансовом отношении. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования материально-производственных запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов.

Деловую активность в условиях рыночной экономики принято характеризовать результативностью финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ деловой активности заключается в оценке эффективности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов организации, в определении показателей оборачиваемости. Деловая активность предприятия характеризуется качественными и количественными критериями.

В ходе анализа деловой активности решаются следующие задачи:

- оценивается динамика показателей деловой активности;
- исследуется влияние основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности;

- обобщаются результаты анализа, разрабатываются мероприятия по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Результаты анализа показывают достигнутый уровень деловой активности и его влияние на финансовую устойчивость, конкурентоспособность организации. Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов предприятия и выявления резервов их повышения.

Подводя итоги можно сделать следующие выводы. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Основным содержанием анализа финансового состояния является получение небольшого числа ключевых, наиболее информативных показателей, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Теория и практика анализа финансового состояния предприятия выработала основные методы его проведения:

- горизонтальный (временной) анализ; вертикальный (структурный) анализ;
- трендовый анализ;
- анализ относительных показателей (коэффициентов);
- сравнительный (пространственный) анализ;

-факторный анализ;

Основными направлениями анализа финансового состояния являются:

-общая оценка финансового состояния;

-анализ финансовых результатов;

-анализ ликвидности баланса;

-анализ финансовой устойчивости;

-анализ деловой активности.

На заключительном этапе анализа финансового состояния разрабатывают конкретные предложения, направленные на улучшение структуры баланса и платежеспособности предприятия.

Контрольные вопросы

1. Какие задачи управления решаются посредством экономического анализа
2. Охарактеризуйте предмет экономического анализа.
3. Каковы методы и виды экономического анализа?
4. Какие принципы лежат в основе классификации приемов и способов анализа?
5. Какую роль в экономическом анализе выполняет способ сравнения?
6. Объясните способы построения детерминированных факторных моделей.
7. Опишите алгоритм применения наиболее простых способов детерминированного факторного анализа: способа цепных подстановок, способа разниц.
8. Охарактеризуйте достоинства и опишите алгоритм применения интегрального метода.
9. Что такое платежеспособность предприятия и как она определяется?
10. Что такое финансовое состояние предприятия?

Список литературы

1. Внутрифирменное планирование: Учебник для вузов/ Под ред. М.И. Бухалкова. 2-е изд. испр и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 400с.
2. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебное пособие, 3-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2003.-336с.
3. Жиделева В.В., Каптейн Ю. Н. Экономика предприятия: Учебное пособие; 2-изд., перераб и доп. - М.-ИНФРА-М, 2000.-133с.
4. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие/ Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. - М.: Юнити-ДАНА, 2000-318с
5. Ревинский И.А. Курс современной экономики: Учеб. пособие.- Новосибирск: Сиб. Унив. изд-во, 2002.- 319с.
6. Справочник директора предприятия/ Под ред. М.Г. Лапусты.3-е изд., испр.идоп.М.: ИНФРА-М ,1998.-704с.
7. Цены и ценообразование: Учеб. пособие/ А.И. Деева –М.: Экзамен, 2003-288с.
8. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А.Швандара.-3-е изд., перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.-718с.
9. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В.П. Грузинова.- М.: Банки и биржи , ЮНИТИ, 1999.-535с.
10. Экономика и статистика фирм: Учеб. / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина, С.А. Смирнов; Под ред. С.Д. Ильенковой.3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000г-240с
11. Экономика предприятия (предприятия): Учебник Под ред. прф. О И. Волкова и доц. О.В. Девяткина – 3-е изд., перераб и доп.- М.: ИНФРА- М, 2003.-601с.
12. Экономика предприятия: Учебник Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер.-М.: ИНФРА-М , 2004.-432с.
13. Экономика предприятия Учеб. / Под ред. Н.А. Сафронова. М.: Юристъ 1998.-584с.
14. Экономика предприятия: Задачи. Ситуации. Решения. Учеб. пособие/ Под ред. С.Ф. Покропивного.- К.: Знания-Прес, 2001.-343с.
15. Зайцев, Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – Москва: Инфра–М, 2009. – 453 с.
16. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И. В. Сергеев. – Москва: Финансы и статистика, 2008. – 573 с.
17. Титов, В. И. Экономика предприятия: учебник / В. И. Титов. – Москва: Эксмо, 2008. – 411 с.
18. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. –

Москва: Юрайт, 2011. – 347 с.

19. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2010. – 600 с.
20. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – Москва: КноРус, 2008. – 407 с.
21. Экономика организации (предприятия): учебник / [Е. В. Арсенова и др.]. – Москва: Экономистъ, 2009. – 617 с.
22. Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник / [О. В. Антонова и др.]. – Москва: Вузовский учебник, 2008. – 534 с.
23. Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие / [А. В. Тычинский и др.]. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2010. – 475 с.
24. Экономика отрасли: учебное пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 307 с.
25. Экономика предприятия: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – Москва: Дашков и К, 2008. – 414 с.

Подписано в печать 15.01.2015 г. Формат 70 х 108 1/16
Бумага офисная. Печать-ризография.
У.П.Л. 9.7. Тираж 100 экз.

Издательство Чеченского государственного университета
Адрес: 364037 ЧР, г. Грозный,
ул. Киевская, 33.