

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Майкопский государственный технологический университет»
Финансово-экономический факультет
Кафедра экономической теории и мировой экономики

В.А. Киселева

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебно-методическое пособие



Майкоп – 2013

ББК 65
УДК 330(07)
К - 44

Печатается по решению научно-методической комиссии
финансово-экономического факультета ФГБОУ ВПО
«Майкопский государственный технологический университет»

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор Тхакушинов Э.К.
д-р экон. наук, профессор Хутыз З.А.

Киселева В.А. Экономика отрасли: теоретические основы дисциплины. Учебно-методическое пособие. – Майкоп: ИП Кучеренко В.О., 2013. – 116 с.

В учебно-методическом пособии «Экономика отрасли: теоретические основы дисциплины» рассматриваются экономические основы функционирования отраслей народного хозяйства и предприятия, ресурсы и показатели их использования. Подробно рассмотрены темы, раскрывающие экономические основы производства, сущность, состав и показатели эффективности функционирования экономических ресурсов предприятия в современных условиях хозяйствования.

Приведены контрольные тесты для самопроверки.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Экономика отрасли» в рамках ООП специальностей (направлений) вуза очной и заочной формы обучения.

© Киселёва В.А., 2013

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ПОНЯТИЕ «ОТРАСЛЬ» И ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ ..	5
1.1. Сущность отрасли и характеристика основных отраслей.....	5
1.2. Группировки отраслей и комплексов	12
2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	14
2.1. Предприятие – как основное звено экономики	14
2.2. Предпринимательство, как самостоятельная, инициативная деятельность граждан и их объединений.....	22
2.3. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия	27
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, МАТЕРИАЛЬНЫЕ, ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	30
3.1. Основные фонды предприятия. Износ и амортизация основных фондов предприятия.....	30
3.2. Оборотные средства предприятия	40
3.3. Трудовые ресурсы предприятия	50
3.4. Издержки производства и себестоимость продукции	59
3.5. Финансы предприятия.....	65
4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	73
4.1. Понятие инвестиций и их экономическое содержание	73
4.2. Критерии оценки эффективности инвестиций. Классификация показателей экономической эффективности инвестиций.....	74
4.3. Инвестиционная деятельность предприятий.....	78
4.4. Организация и механизмы инвестиционной деятельности	82
4.5. Учет и снижение инвестиционных рисков	83
4.6. Организация воспроизводственного инвестиционного процесса на предприятиях.....	92
ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ (ЭКЗАМЕНУ) ПО КУРСУ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ» ДЛЯ СТУДЕНТОВ ОФО И ЗФО.....	109
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ» ДЛЯ СТУДЕНТОВ ОФО И ЗФО	113
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	115

Введение

В сфере познаний общества одним из важных звеньев является экономическая наука. В наиболее общем, методологическом плане ее задачи схожи с целями любой другой науки:

- 1) систематизация элементов познания действительности;
- 2) определение причинно-следственных и функциональных зависимостей между данными элементами;
- 3) выявление закономерностей, законов и тенденций в экономической реальности; разработка системы рекомендаций для экономического поведения индивидуума, фирмы и государства.

В условиях развития рыночных отношений предприятие объективно становится основным звеном экономики и от результатов его хозяйствования зависит результативность развития отраслей национальной экономики, продукция которых пользуется спросом на внутреннем и внешнем рынках. В связи с чем, актуальным является овладение теоретическими знаниями основ экономики предприятий, необходимых при выборе эффективных плановых и производственных решений, обеспечивающих повышение качества работ; при проведении экономического анализа с целью выявления резервов и эффективного использования ресурсов предприятия.

Предлагаемое учебно-методическое пособие содержит учебный материал, соответствующий типовой программе по дисциплине «Экономика отрасли», охватывает общие вопросы экономических основ функционирования предприятия.

Целью разработки учебно-методического пособия по предмету «Экономика отрасли» является, оказать помощь обучающимся в освоении основ экономики отрасли, включающей изучение экономических отношений по поводу результатов производства.

1. Понятие «отрасль» и отраслевая структура экономики

1.1. Сущность отрасли и характеристика основных отраслей

Отрасль - выделяемая и обобщаемая структура предприятий, корпораций, организаций по признаку единства экономического назначения производимой продукции, работ, услуг.

Отрасль характеризуется также единством и однородностью потребляемого сырья; общностью технологической базы и технологических процессов; однородным профессиональным составом кадров.

Чем больше совпадений признаков, характеризующих отрасль, тем она «чище». В статистике «чистой» называется отрасль, в рамках которой сосредоточены предприятия наиболее однородной по экономическому предназначению продукции (например, производство насосов). Если же признаки экономического назначения продукции расширяются, то их организационное единство характеризуется термином «крупная отрасль» (например машиностроение для легкой промышленности, транспортное машиностроение).

Совокупность крупных отраслей образует отраслевые комплексы (например, агропромышленный комплекс, металлургический комплекс) или комплексные отрасли (машиностроение, химическая промышленность, транспортная отрасль, строительство и т.д.).

Совокупность «чистых» и крупных комплексных отраслей образует отраслевую структуру народного хозяйства. Управление отраслевой структурой народного хозяйства должно обеспечиваться государством в целях сбережения ресурсов от нерационального использования, повышения степени удовлетворения потребностей населения, повышения выгоды изготовителя от производства продуктов труда и выгоды потребителя от использования этих продуктов.

При наиболее полном и рациональном разделении труда, наибольшей «чистоте» существующих отраслей, их узкой специализации, умелом кооперировании отраслей возможны значительный рост производительности труда, а также

достижение эффекта «масштаба производства», когда с ростом объема производства однородной продукции затраты на единицу продукции уменьшаются. В результате при постоянстве цены себестоимость продукции уменьшается, а прибыль повышается.

По видовому признаку российские отрасли делятся на следующие группы:

1) первичные отрасли - добывающая промышленность и сельское хозяйство;

2) вторичные отрасли - отрасли обрабатывающей промышленности;

3) отрасли инфраструктуры - жилищное строительство, транспорт, торговля, здравоохранение, обслуживание производства и населения;

4) отрасли управления и наука, научное обслуживание.

Более детально до последнего времени отрасли классифицировались по Общероссийскому классификатору отраслей народного хозяйства (ОКОНХ), где отрасль определялась как совокупность предприятий или их подразделений, расположенных на определенной территории, занятых однородным видом производственной деятельности, или в объеме продукции которых на долю основной деятельности приходится большая часть добавленной стоимости. При этом предприятия, занимающиеся одновременно несколькими видами производственной деятельности, для отнесения к соответствующим отраслям условно разделяются.

На практике такое разделение осуществляется в тех случаях, когда нужно получить информацию об объеме производства, затратах, численности, занятых и т.п. При невозможности выделения какого-либо подразделения предприятия его другие виды деятельности учитываются вместе с основной деятельностью. При этом отрасль объединяет предприятия, занимающиеся однородными видами производственной деятельности, независимо от того, являются они рыночными или нерыночными производителями благ.

Весь перечень отраслей экономики по ОКОНХ группировали по отраслям, производящим товары, и отраслям, оказывающим услуги.

Каждая из комплексных отраслей характеризуется своими особенностями.

Так, промышленность - это комплекс отраслей, представляющих виды деятельности, которые направлены на создание материальных благ в форме разнообразных продуктов труда и энергии, в частности, это отрасли, осуществляющие добычу и переработку природных ресурсов, переработку продуктов сельского и лесного хозяйства.

Сельское хозяйство - отрасль, которая включает предприятия, занятые производством сельскохозяйственной продукции, крестьянские (фермерские) хозяйства и подсобные хозяйства населения. К сельскому хозяйству относятся также охота, пушной промысел и разведение дичи, прудовое рыбоводство и рыболовство (остальные виды рыболовства и аэрорыборазведки включаются в отрасль рыбной промышленности). Обслуживание сельского хозяйства выделяется отдельно в соответствии с принципами системы национальных счетов.

Лесное хозяйство как отрасль включает лесоводство, сбор дикорастущих, но не древесных лесопроductов, обслуживание лесного хозяйства. Лесозаготовительные организации относятся к лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а не к лесному хозяйству.

Строительство как отраслевой вид деятельности подразумевает осуществление подрядным и хозяйственным способом нового строительства, расширения, реконструкции и ремонта зданий, сооружений и объектов производственного и непромышленного назначения, а также техническое перевооружение и поддержку производственных мощностей действующих предприятий.

Строительство охватывает также деятельность организаций, осуществляющих эксплуатационное бурение; проектных, проектно-изыскательных и изыскательских организаций; хозяйственное управление строительством.

К прочим видам деятельности сферы материального производства относятся деятельность редакций, издательств, заготовительных контор по сбору металлолома и утиля,

вневедомственной охраны и др., включая хозяйственное управление перечисленными видами деятельности.

К отраслям, оказывающим услуги, относятся предприятия по обслуживанию сельского хозяйства, организации, оказывающие услуги по улучшению земель, химизации почв и другим агрохимическим работам, зоотехническому и ветеринарному обслуживанию, эксплуатации водохозяйственных систем и сооружений, регулированию вылова рыбы (рыбоохрана и рыборазводство).

Транспортная отрасль включает предприятия железнодорожного транспорта, в том числе трамвайного и метрополитен; шоссейного транспорта, в том числе автомобильное и шоссейное хозяйство, троллейбусный транспорт; трубопроводного транспорта; водного транспорта, в том числе морского, внутреннего и лесосплава; авиационного транспорта; прочих видов транспорта. Эта отрасль охватывает все виды деятельности, связанные с перевозкой грузов и пассажиров, выполняемые транспортными предприятиями, подсобными подразделениями предприятий, отнесенных к другим отраслям, домашним хозяйствам и части платных услуг. Шоссейное хозяйство включает деятельность по текущему ремонту и содержанию автомобильных дорог (очистка, разметка, озеленение). Деятельность по строительству и капитальному ремонту дорог относится к отрасли «Строительство».

Связь как отрасль включает предприятия почтовой, телеграфной, факсимильной, телефонной, курьерной, электро- и радио- связи, телевизионного, звукового и других видов вещания. Услуги связи - это продукт деятельности по приему, обработке, передаче и доставке почтовых отправлений или сообщений электросвязи.

Торговля, общественное питание как отрасль включают предприятия внутренней и внешней торговли и проката. Внутренняя торговля охватывает деятельность предприятий оптовой и розничной торговли (в том числе овощехранилища, прокат предметов культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, посреднические услуги бирж, брокерских, маклерских, дилерских контор, агентств, торговых домов, коммерческих центров по купле-продаже товаров

народного потребления) - как государственных, так и негосударственных, а так же деятельность частных лиц (уличная торговля, посреднические услуги).

Информационно-техническое обслуживание как отрасль включает услуги по обработке и представлению информации, консультации по программному обеспечению, созданию баз данных и т.п. Эта деятельность осуществляется вычислительными центрами, централизованными бухгалтериями, консалтинговыми компаниями, а так же частными лицами.

Операции с недвижимым имуществом как отрасль включают продажу и сдачу в аренду организациями (собственниками) недвижимого имущества производственно-технического и непромышленного назначения (кроме жилья), посреднические услуги бирж, брокерских контор, агентств и частных лиц при купле-продаже или сдаче в наем недвижимого имущества.

Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка как отрасль включает посреднические услуги универсальных товарно-фондовых и других бирж, брокерских контор и агентств при купле-продаже товаров, ценных бумаг, валюты и сдачи в наем (в аренду, прокат) без ярко выраженной специализации; посреднические услуги по приобретению ноу-хау, патентов, лицензий, иных авторских прав; приобретение и уступку авторских прав на исполнение произведений литературы и искусства; рекламу, представительские услуги (организации выставок, встреч и т.п.), аудиторскую деятельность, маркетинговые исследования, консультации по вопросам коммерческой деятельности, финансирования и управления.

Геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы - отрасль, включающая геологическую разведку недр, съемку геологического содержания земной поверхности и глубинное изучение земной коры, кроме отнесенных к научным исследованиям; поиски и разведку месторождений полезных ископаемых и подземных вод, услуги гидрометеорологической службы, хозяйственное управление геологоразведочных, геодезических и гидрометеорологических

организаций, а также деятельность золотоискателей и других частных лиц по добыче и разведке полезных ископаемых.

Жилищное хозяйство как отрасль включает услуги по эксплуатации жилищного фонда, в том числе общежитий. Эти услуги могут оказывать домоуправления, жилищно-эксплуатационные отделы предприятий и организаций, дачные и жилищные кооперативы, общежития учебных заведений, управляющие компании, жилищные управления министерств и ведомств.

Коммунальное хозяйство как отрасль включает услуги по внешнему благоустройству (санитарная очистка, уборка и озеленение городов и поселков, эксплуатация наружного освещения, газо-, водо- и теплоснабжение); услуги гостиниц, гаражей, специальных автохозяйств (по уборке территории); услуги по эксплуатации служебных зданий, пожарной охраны, услуги по хозяйственному управлению коммунальным хозяйством.

Непроизводственные виды бытового обслуживания населения как отрасль включают услуги фотоателье, бань, душевых павильонов, парикмахерских, организаций по уборке квартир, выдаче справок, выполнению поручений, ломбардов, организаций, предлагающих ритуальные услуги.

Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение как отрасль включают деятельность больниц, поликлиник, санаториев-профилакториев, домов отдыха, туристических лагерей, стадионов, спортивных клубов, учреждений социального обеспечения, домов-интернатов для престарелых и инвалидов.

Народное образование как комплексная отрасль включает деятельность академий, университетов, институтов, техникумов, училищ, школ и других учебных заведений, подготавливающих кадры с высшим и средним специальным образованием, курсов повышения квалификации, детских домов, учреждений дошкольного воспитания, а так же услуги лиц, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью в данной сфере.

Культура и искусство - отрасль, включающая деятельность театров, кинотеатров, клубов, библиотек, музеев,

художественных галерей, радиовещания и телевидения, цирков, зоопарков, ботанических садов, парков культуры и отдыха. К отрасли относятся так же киностудии звукозаписи и прокат кинофильмов.

Наука и научное обслуживание как отрасль включают деятельность учреждений, ведущих научно-исследовательские работы, конструкторских и проектных организаций, опытных заводов (не выпускающих промышленную продукцию на сторону), внедренческих предприятий, организаций по обслуживанию научных учреждений.

Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение как отрасль включают банковскую деятельность, страхование, пенсионное обеспечение, финансово-посредническую деятельность. Вспомогательная финансовая посредническая деятельность охватывает услуги негосударственного управления финансовыми рынками (фондовых, валютных, валютно-фондовых бирж), услуги по биржевым операциям с фондовыми ценностями брокерских, маклерских, дилерских фирм и частных лиц, осуществляющих операции с ценными бумагами и валютой.

Страхование включает услуги по страхованию жизни, имущества и другим видам страхования, предоставляемые организациям различных форм собственности и организационно-правовых форм, включая негосударственные медицинские организации.

Управление как отрасль включает деятельность органов государственной власти и управления, судебных и юридических учреждений, органов охраны общественного порядка, безопасности и обороны. К ней также относятся государственные внебюджетные фонды, представляющие собой особую форму организации, перераспределения и использования финансовых ресурсов, привлекаемых государством для финансирования некоторых общественных потребностей, находящиеся в ведении государственных органов власти социальные фонды (кроме фонда государственного социального страхования и пенсионного фонда), фонды обязательного медицинского страхования, а также экономические и специальные фонды.

В состав отрасли общественных объединений входят политические объединения; объединения директоров,

предпринимателей, кооперативов, торгово-промышленной палаты; профессиональные союзы, конфедерация профсоюзов; творческие, научно-технические и культурно-просветительные общественные объединения; объединения социальной защиты (общества инвалидов, общества спасения на водах и др.); общественные фонды; благотворительные фонды; религиозные организации.

Культурно-просветительные, спортивные учреждения, дома отдыха, пансионаты, туристические базы, находящиеся в собственности общественных объединений, рассматриваются как их заведения и относятся к соответствующим отраслям.

1.2. Группировки отраслей и комплексов

Рассмотренные отрасли называются также хозяйственными. Отраслевая классификация зависит от того, в какой мере она соответствует современному состоянию разделения труда, поэтому проблема ее совершенствования всегда актуальна. Для анализа экономического развития постоянно требуется вносить изменения в классификации, разграничения единиц наблюдения и детализацию группировок публикуемых данных. Перечисленные отрасли экономики могут быть выделены на основе уже действующей классификации видов продукции и видов деятельности.

В планировании возможно и целесообразно использовать группировки внутри отраслей сфер народного хозяйства. В частности, промышленность обычно группируют по отраслям: электроэнергетика; топливная промышленность; черная и цветная металлургия; химическая и нефтехимическая промышленность; машиностроение и металлообработка; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; промышленность строительных материалов; стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность; легкая; пищевая; микробиологическая; мукомольно-крупяная и комбикормовая; медицинская; другие промышленные производства (рыболовство, ремонт машин, химчистка, обработка фотопродукции).

Объемы производства промышленных объединений, трестов, комбинатов и других организаций хозяйственного управления, непосредственно управляющих подведомственными им предприятиями и организациями, расходы на содержание которых входят в затраты управляемых ими предприятий и организаций, включаются в состав такой отрасли.

К отрасли не относятся объемы производств тех подразделений предприятий, которые выполняют функции непромышленного характера (медпункт, организации культурно-бытового обслуживания, научно-исследовательские подразделения). Не включается в состав объемов производства отраслей также деятельность органов государственного управления (министерств, агентств и ведомств, а также их подразделений, независимо от источников финансирования затрат на их содержание).

В промышленности отрасли могут характеризоваться по другим признакам, например, по виду перерабатываемого сырья, характеру технологических процессов.

Углубленные классификации отраслей экономики необходимы для выделения и распределения предприятий и (или) их частей (подразделений) по стадиям и степеням разделения труда. Классификации по отраслевым видам деятельности служат базой для анализа статических данных о фактическом производстве, факторах роста производства и управления отраслевой структурой.

Между отраслевыми классификациями и классификациями видов товаров существуют тесные связи. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК) является классификацией видов экономической деятельности с иерархической структурой. Она разработана в ООН, ее 3-я редакция была одобрена статистической комиссией и опубликована в 1990 г. Классификация ООН является основой для разработки классификаций Европейского Союза (ЕС), ее использование предписано странам-членам ЕС соответствующим постановлением. При этом возможна определенная модификация с учетом местных национальных особенностей. Классификация отраслей народного хозяйства может осуществляться

посредством группировки видов деятельности по отраслям, различающимся характером функций, выполняемых ими в общей системе общественного разделения труда.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности имеет 17 секций, обозначенных заглавными латинскими буквами. Одни секции состоят из одного раздела -например, строительство, образование; другие -из нескольких разделов. Всего в МСОК входит 159 групп, которые образуют 290 классов, к ней адаптирована российская ОКВЭД. Разделы и группы представлены с учетом характера производимых товаров и услуг; назначения товаров и услуг; вида сырья, обработки и технологии производства.

Классы устанавливаются с учетом основной части продукции, производимой включенными в этот класс единицами. Единицами наблюдения в МСОК являются объекты, по которым ведется сбор информации, однородные по экономической деятельности и местоположению. Единицами вида деятельности может быть предприятие или его часть (подразделение).

Рыночные отношения предприятий развивают интеграционные процессы. По-видимому, этим объясняется возникновение отраслевых и межотраслевых комплексов. Под межотраслевыми понимают комплексы, продукция которых используется во многих других отраслях. К ним в настоящее время относятся топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной, агропромышленный и социальный комплексы.

Сущность комплекса пока точно не определена, скорее всего, это стремление предприятий не просто к интеграции, а к комбинированной интеграции, что в общем, относится к прогрессивным явлениям концентрации производства.

2. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности

2.1. Предприятие – как основное звено экономики

Предприятие занимает центральное место в народно-хозяйственном комплексе любой страны. Это первичное звено общественного разделения труда. Именно здесь создается национальный доход. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности.

От того, насколько продуктивно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят эффективность всей экономики и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия. Государственное, региональное, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления.

Предприятие – самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие – это юридическое лицо (организация, фирма, концерн), отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу признаков юридического лица относятся: наличие своего имущества; самостоятельная имущественная ответственность; право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия; право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

При любой форме хозяйствования предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. С макроэкономических позиций предприятия являются основой для:

- увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;
- возможности существования всего государства и выполнения им своих функций. Это связано с тем, что

значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с предприятий;

- обеспечения обороноспособности государства;
- простого и расширенного воспроизводства;
- развития национальной науки и ускорения научно-технического прогресса;
- повышения материального благосостояния граждан страны;
- развития медицины, образования и культуры;
- решения проблемы занятости и многих других социальных проблем.

Эту роль предприятия будут выполнять только в том случае, если они эффективно функционируют.

Предприятия различаются между собой по многим характеристикам, по которым и ведется их классификация. Основными признаками классификации предприятий по группам являются:

- отраслевая и предметная специализация;
- структура производства;
- мощность производственного потенциала (размер предприятия);
- по организационно-правовым различиям и т.д.

Одним из главных до недавнего времени считались отраслевые различия выпускаемой продукции, в том числе ее назначение, способы производства и потребления. Уже при создании предприятия четко определяется, для какого конкретного вида продукции (вида работ) оно предназначено. По структуре производства предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные, 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. Такие предприятия чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве.

Комбинированные предприятия в классическом виде 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 в третий вид.

Группировка предприятий по мощности производственного потенциала (размеру предприятия) получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на три группы: малые, средние и крупные. При отнесении предприятий к одной из указанных групп используются следующие показатели: численность работающих, объем выпуска продукции в стоимостном выражении, стоимость основных производственных фондов.

Рассмотрим более подробно классификацию предприятий по институциональным (организационно-правовым) различиям, связанную в первую очередь с юридическими принципами закрепления собственности (рис. 1.).

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере.

Полное товарищество – товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеются один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с

деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого разделен на доли, определенными учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого разделен на доли, определенными учредительными документами; участники такого общества несут солидарную субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Акционерное общество – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Законом предусмотрены открытые и закрытые акционерные общества.

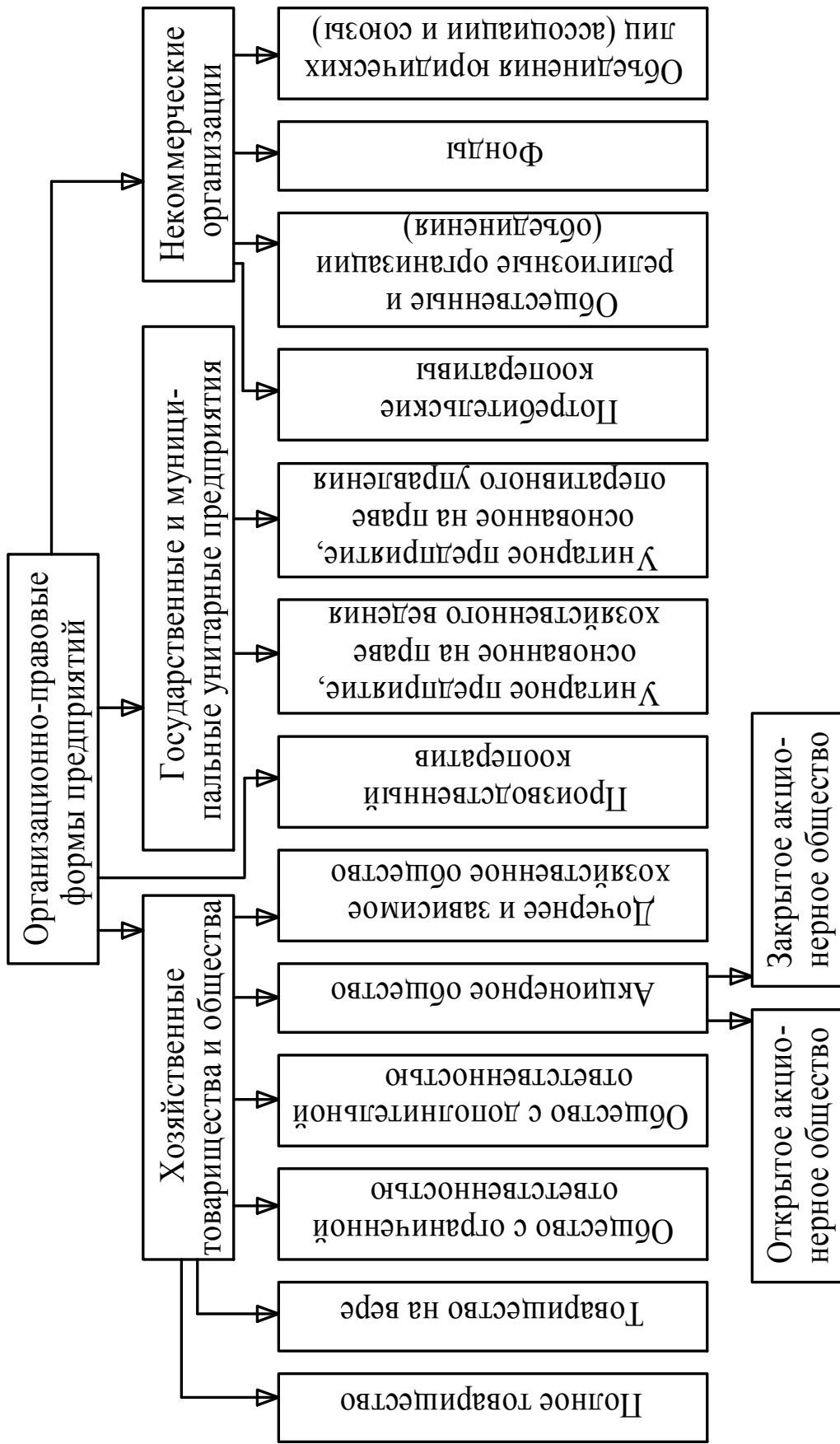


Рис. 1. Классификация предприятий по институциональным различиям

Открытое акционерное общество – акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Открытое общество ежегодно публикует для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Закрытое акционерное общество – акционерное общество, акции которого распределяются только среди его участников (учредителей) или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Дочернее хозяйственное общество – это такое общество, если другое общество (основное) или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным договором имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Зависимое хозяйственное общество признается таковым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 25% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной и сельскохозяйственной продукции, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительный документ производственного кооператива – устав.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней

имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на правах хозяйственного ведения или оперативного управления.

Порядок регистрации предприятия:

- нотариально заверить учредительный договор;
- представить учредительные документы на правовую экспертизу;
- сдать документы на регистрацию в территориальное отделение регистрационной палаты;
- зарегистрировать предприятие в территориальном отделении и получить документы;
- нотариально заверить зарегистрированный устав;
- оплатить регистрационную пошлину;
- получить коды классификаторов в городском статистическом управлении; в отделении регистрационной палаты;
- заверить регистрационные письма полученные в статистическом управлении отделения регистрационной палаты;
- обратиться в УВД за разрешением на изготовление печати;
- изготовить печать;
- нотариально заверить банковскую карточку;
- открыть счет в банке;
- оформить договор на аренду помещений и получить ордер в комитете приватизации;
- стать на учет в налоговой инспекции;
- изготовить бланки, карточки и т.д.

Производство и предложение на рынок товаров и услуг, на который имеется спрос и который приносит прибыль, является целью предпринимательской активности. Два термина «предпринимательство» и «рынок» взаимосвязаны и друг без друга не мыслимы.

2.2. Предпринимательство, как самостоятельная, инициативная деятельность граждан и их объединений

Предпринимательство – это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в жизнедеятельности общественном производстве и способ получения финансовых средств, для обеспечения его самого и членов его семьи.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий – это тоже инновационные моменты.

Субъектами предпринимательской деятельности (предпринимателями) могут быть:

1. Граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности.

2. Юридические лица всех форм собственности, установленные законом.

3. Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель – не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель, и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера).

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм, но необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций, составить бизнес-план.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достигать своих целей и задач, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего развития.

Предпринимательство как особая форма экономической активности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают: а) предпринимательство государственное; б) предпринимательство частное.

Государственное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

а) государственными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственное предприятие), или

б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие). Собственность такого рода предприятий есть форма обособления части государственного или муниципального имущества, части бюджетных средств, других источников. Важной характеристикой таких предприятий выступает то обстоятельство, что они отвечают по своим обязательствам

только имуществом, находящимся в их собственности (ни государство не отвечает по их обязательствам, ни они сами не отвечают по обязательствам государства).

Частное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

Конечно, каждый из этих видов – государственное и частное предпринимательство – имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в том и в другом случае осуществление такой деятельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли. Схожей является и типология обоих видов предпринимательства.

Предпринимательство как форма инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли (предпринимательского дохода), предполагает:

1) осуществление непосредственных производительных функций, т. е. производство товара (продукта) или оказание услуги (например, машиностроительная фирма, туристская компания, инжиниринговая фирма или конструкторское бюро);

2) осуществление посреднических функций, т. е. оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потребителю.

Посредническая предпринимательская деятельность, ее наличие и усложнение до разумных пределов ведет:

1) к увеличению производительности труда непосредственных производителей товаров на основе углубления специализации;

2) к ускорению темпов оборачиваемости (кругооборота) капитала;

3) к насыщению товарных рынков до объективно требуемых размеров и функционированию непосредственных товаропроизводителей в соответствии с интересами конечных потребителей (поскольку посредник специализируется главным

образом на изучении потребительского спроса и заказе или приобретении только той продукции, потребительский интерес к которой он уже выявил; любую продукцию, производимую непосредственным товаропроизводителем, он приобретать не будет).

Предпринимательская деятельность, связанная с непосредственным производством товаров, может носить:

1) традиционалистский характер (традиционалистское предпринимательство),

2) инновационный характер (инновационная предпринимательская деятельность, инновационное предпринимательство).

Предпринимательство в сфере непосредственного производства товаров может, таким образом, ориентироваться на производство и поставку на рынок традиционных или инновационных товаров. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме включает в себя инновационный процесс. Приводимое выше деление типов предпринимательской деятельности основывается на убеждении, что производство и поставка на рынок традиционных товаров осуществляется также с использованием каких-то новых методов или приемов, связанных с организацией производства, техническими элементами производства или изменениями качественных характеристик производимого товара.

Логика предпринимательской деятельности непосредственного производителя товаров сводится к тому, что вместо обращения к изучению рынка и рыночной ситуации он может получить экспертную оценку предпринимательской идеи, обратившись к посреднику. По этой причине чаще всего между этими двумя субъектами производственных связей устанавливаются доверительные партнерские отношения, основанные на взаимной передаче требуемой информации, ибо каждый из них сознает, что достижение цели (получение предпринимательского дохода) во многом зависит именно от таких их взаимных действий.

Итак, тип предпринимательской деятельности определяется главным образом тем местом, которое предприниматель занимает в процессе удовлетворения потребительского интереса.

Условием существования рыночной экономики вообще является присутствие на рынке товаропроизводителя.

Предпринимательская деятельность осуществляется самим собственником или субъектом, управляющим его имуществом.

Собственник имущества решает ограничивать или не ограничивать права владения и управления при передаче его другому лицу.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может.

Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются национальным законодательством – ГК РФ.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином, индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

После прохождения государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом. Юридическое лицо - это организация, которая обладает четырьмя характерными признаками:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает по обязательствам своим имуществом. Этот признак обеспечивает минимальную гарантию прав его кредиторов. Юридическое лицо отвечает по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;
- имеет право заключать договоры на все виды деятельности: займа, аренды, купли-продажи;
- может являться истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо имеет самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

В зависимости от целей деятельности юридические лица относятся к одной из двух категорий: коммерческие и некоммерческие организации.

Основной формой предпринимательской деятельности является предприятие (организация).

Предприятие в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация (рис. 2).

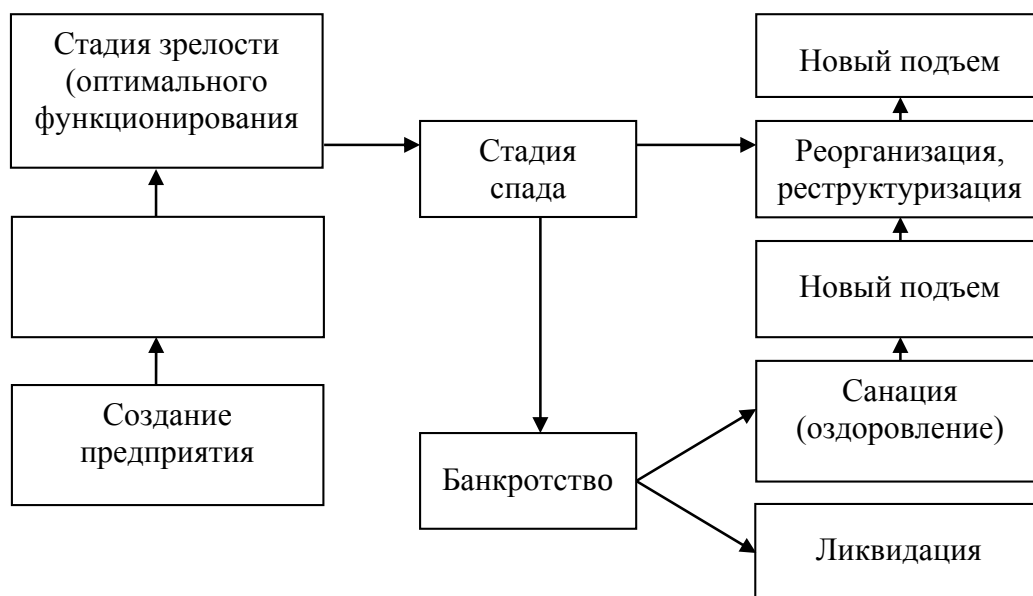


Рис. 2. Стадии жизненного цикла предприятия

2.3. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют различные факторы, которые классифицируются по определенным признакам. В зависимости от направленности действия их можно объединить в две группы: позитивные и негативные.

Позитивные – это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, негативные – наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние.

Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия, и они настолько многочисленны и разнообразны по своему назначению и содержанию, что их можно условно объединить в следующие группы:

1. Факторы ресурсного обеспечения производства. К ним относятся производственные факторы (здания, сооружения,

оборудование, инструменты, земля, сырье и материалы, топливо, рабочая сила, информация и т.п.), то есть все то, без чего немыслимо производство продукции и оказание услуг в количестве и качестве, требуемом рынком.

Особенность ресурсного обеспечения состоит в том, что оно по своей стоимости составляет более 90% имущества и денежных средств предприятия, а также переносит свою стоимость на готовый продукт либо по частям (основные фонды), либо полностью (предметы труда, рабочая сила). Отсюда и различные требования к их обеспечению. Например, основные фонды в силу их большой стоимости и продолжительности использования должны обладать высокой производительностью, экономичностью в использовании, универсальностью, надежностью в работе, а предметы труда по своему количественному и качественному составу – достаточными для производства необходимой продукции и в то же время минимальными, не ведущими к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов. Но это только одна сторона вопроса, другая состоит в необходимости рационального использования наличных производственных ресурсов, что потребует, прежде всего, рассмотрения содержания таких экономических категорий, как себестоимость, прибыль, рентабельность, ценообразование в условиях рыночных отношений.

2. Факторы, обеспечивающие желаемый уровень экономического и технического развития предприятия (НТП, организация труда и производства, повышение квалификации, инновации и инвестиции и т.д.).

3. Факторы, обеспечивающие коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия (умение вести высокоэффективную коммерческую и снабженческую деятельность).

Вместе с тем, по степени воздействия на производство они различны. Так, первая группа факторов определяет ресурсы предприятия, его возможности, а степень реализации этих возможностей зависит от использования второй группы. Возникновение третьей группы факторов непосредственно

связанно с рыночными отношениями. Их реализация направлена на:

- обеспечение ритмичности производства путем обеспечения предприятия всеми необходимыми ресурсами для производства товаров в качестве и количестве, позволяющем удовлетворять требования рынка;

- снижение издержек производства или их удержание на определенном уровне посредством проведения эффективной коммерческой работы;

- получение прибыли в объеме, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Эта классификация чисто условная, и она не отражает все многообразие факторов, но позволяет более детально представить внутренние факторы и показать их влияние на эффективность производства.

Кроме того, все внутренние факторы можно разделить на объективные и субъективные. Объективные – это такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления, например, ухудшение горно-геологических условий на горном предприятии или стихийные бедствия.

Субъективные факторы, а они составляют абсолютное большинство, полностью зависят от субъекта управления, и они должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит и от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

- связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка. В основном это проявляется в изменении спроса и предложения, а также в колебании цен;

- связанные с изменениями политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе;

- связанные с инфляционными процессами;

- связанные с деятельностью государства.

3. Производственные ресурсы предприятия: основные средства, материальные, трудовые ресурсы и показатели их использования

3.1. Основные фонды предприятия. Износ и амортизация основных фондов предприятия

Основные фонды (средства) - это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Согласно системе бухгалтерского учета к основным фондам относятся средства труда со сроком службы более 12 месяцев и стоимостью (на дату приобретения), стоимостью более 40 000 рублей за единицу. Основные фонды делятся на основные производственные фонды и основные непроизводственные фонды.

Основные производственные фонды предприятия - это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах непосредственно (станки, оборудование и т. п.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения и т. п.).

Основные непроизводственные фонды - это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т. п.).

Основные фонды еще называют внеоборотными, или низкооборотными, активами, а также иммобилизованными фондами; в стоимостной оценке они составляют значительную часть уставного капитала предприятия.

Типичный состав основных производственных фондов производственных предприятий: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, приборы, устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент и приспособления,

производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные фонды.

Для учета, оценки и анализа основные средства (фонды) классифицируются по ряду признаков (рис. 2.).

Различают активную и пассивную части основных фондов. Основные производственные фонды, которые принимают непосредственное участие в производственном процессе, относят к активной части основных фондов. Здания, сооружения, обеспечивающие нормальное функционирование производственного процесса, относят к пассивной части основных фондов.

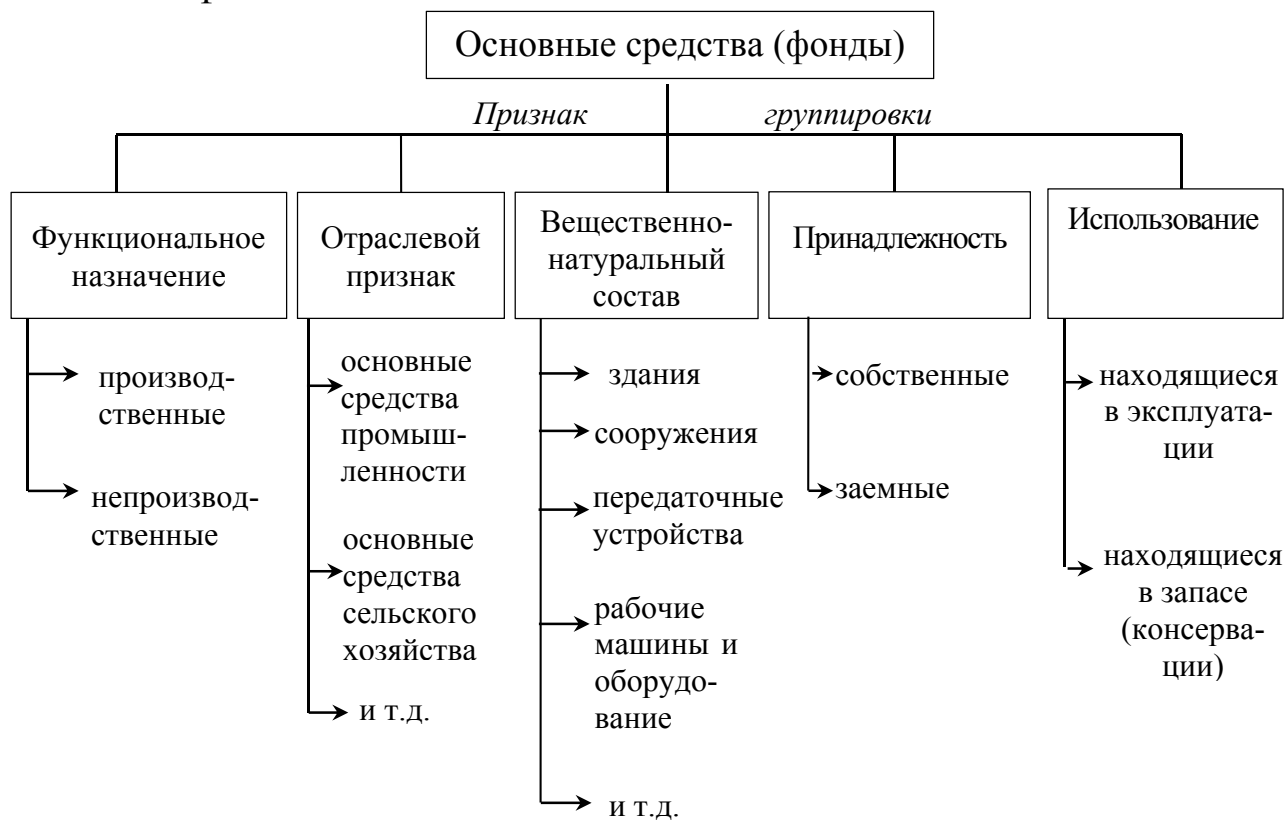


Рис. 2. Классификация основных средств (фондов)

Учет и оценка основных фондов осуществляется в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета необходима для определения технического состояния основных фондов, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и др.

Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на стоимость

готовой продукции, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям:

- первоначальная стоимость - сумма фактических затрат в действующих ценах на приобретение или создание средств труда, возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку, монтаж и др.;

- восстановительная стоимость выражает оценку воспроизводства ОФ 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 представляет собой разницу между полной восстановительной стоимостью и начисленным износом, т. е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию на определенную дату.

- балансовая стоимость - стоимость, по которой ОФ учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета об их наличии и движении. На балансе ОФ числятся в смешанной оценке: объекты, по которым производилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости, а объекты, приобретенные после переоценки - по первоначальной стоимости. Переоценка может проводиться двумя методами: экспертным и посредством системы индексов цен.

- ликвидационная стоимость.

Ликвидационная стоимость - стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов.

Переоценка основных фондов - это определение реальной стоимости основных фондов организаций, позволяет получить объективные данные об основных фондах, их общем объеме, отраслевой структуре, территориальном разделении и техническом состоянии.

Износ основных фондов определяется и учитывается по зданиям и сооружениям, передаточным устройствам, машинам и оборудованию, транспортным средствам, производственному и хозяйственному инвентарю, многолетним насаждениям, достигшим эксплуатационного возраста, нематериальным активам за полный календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они приобретены или построены) в соответствии с установленными нормами.

Начисленный износ в размере 100% стоимости на объекты (предметы), которые годны для дальнейшей эксплуатации, не может служить основанием для списания их по причине полного износа.

Различают два вида износа - физический и моральный. Физический износ - это изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом отношении физический износ представляет собой утрату первоначальной потребительской стоимости вследствие снашивания, ветхости и устаревания.

Для определения физического износа основных фондов применяют два метода расчета. Первый основан на сопоставимости физических и нормативных сроков службы или объемов работ. Второй - на данных о техническом состоянии средств труда, устанавливаемых в процессе обследования.

Коэффициент физического износа (И) по объему работ можно установить лишь по тем объектам, которые обладают определенной производительностью (машины, станки). Этот коэффициент можно определить по формуле:

$$И = (T_{\phi} \times П_{\phi}) / (T_{н} \times П_{н}), \quad (1)$$

где T_{ϕ} - количество лет, фактически отработанных машиной;

$П_{\phi}$ - среднее количество продукции, фактически выработанной за год;

$П_{н}$ - годовая производственная мощность (или нормативная производительность) оборудования;

$T_{н}$ - нормативный срок службы.

Физический износ по сроку службы можно применить ко всем видам основных фондов. Коэффициент физического износа по сроку службы определяется по формуле:

$$И = T_{\phi} / T_{н}, \quad (2)$$

где T_{ϕ} - фактический срок службы средств труда;

$T_{н}$ - нормативный срок службы.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа. Моральный износ бывает двух видов. Первый вид - уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. В этом случае относительная величина морального износа (И) рассчитывается по формуле:

$$И = (\Phi_1 - \Phi_2) / \Phi_1, \quad (3)$$

где Φ_1 и Φ_2 - соответственно первоначальная и восстановительная стоимости основных фондов.

Моральный износ второго вида обусловлен созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования. Моральный износ второго вида может быть частичным и полным, а также иметь скрытую форму. Он определяется по формуле:

$$V_y = (B_c \times P_y) / P_c, \quad (4)$$

где B_c , V_y - восстановительная стоимость современной и устаревшей машин;

P_c , P_y - производительность (или производственная мощность) современной и устаревшей машин.

Частичный моральный износ - это частичная потеря потребительской стоимости и стоимости машины. Постоянно увеличивающиеся его размеры могут послужить причиной использования этой машины на других операциях, где она будет еще достаточно эффективной.

Полный моральный износ представляет собой полное обесценение машины, при котором ее дальнейшее использование является убыточным.

Скрытая форма морального износа подразумевает угрозу обесценения машины вследствие того, что утверждено задание на разработку новой, более производительной и экономичной техники.

Амортизация основных фондов - это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для

последующего воспроизводства основных фондов ко времени их полного износа. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов и отчисляется на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм.

Норма амортизации на полное восстановление (реновацию) (H_a) определяется по формуле:

$$H_a = [(F_n - L + D) / (F_n \times T_a)] \times 100\%, \quad (5)$$

где F_n - первоначальная стоимость основных фондов (руб.);

L - ликвидационная стоимость основных фондов (руб.);

D - стоимость демонтажа ликвидируемых основных фондов и других затрат, связанных с ликвидацией (руб.);

T_a - амортизационный период (год).

Амортизационные отчисления по основным средствам начинаются с первого месяца, следующего за месяцем принятия объекта на бухгалтерский учет, и начисляются до полного погашения стоимости объекта либо его списания с бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.

Начисление годовых амортизационных начислений производится одним из следующих способов:

- линейным способом, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации.

Рассмотрим пример, в котором первоначальная стоимость основных средств - 100 тыс. руб., полезный срок использования - 5 лет.

При линейном способе расчета ежегодные амортизационные отчисления составляют 20% ($100000 : 5$) балансовой суммы.

$$100000 \times 0,2 = 20000 \text{ (руб.)}$$

- способом уменьшаемого остатка, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма начисления амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Согласно данным таблицы срок полезного использования объекта кончился, а не доамортизировано почти 33% его стоимости, к тому же, если объект продолжает функционировать,

согласно норме, амортизация продолжается, поэтому, скорее всего, или срок полезного использования объекта был выбран неправильно, или организацией используется морально устаревшее оборудование.

Год эксплуатации	Балансовая стоимость	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, руб.
1	100000	20	20000
2	80000	20	16000
3	64000	20	12800
4	51200	20	10240
5	40960	20	8192

В общем же случае, выбирая этот способ начисления амортизации, предприятие заранее планирует, что при списании объектов основных средств прибыль будет значительно уменьшена.

- способ списания стоимости по сумме числа лет срока полезного использования, исходя из первоначальной стоимости основных средств и годового соотношения, где в числителе - число лет, остающихся до конца срока службы объекта, в знаменателе - количество лет срока службы объекта.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования предполагается исходить из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе - число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока службы объекта. Для 5-летнего срока полезного использования объекта числитель в первый год равен 5, во второй - 4, в третий - 3, в четвертый - 2, в пятый - 1, а знаменатель $1+2+3+4+5=15$. Начисление амортизации производится следующим образом.

Год эксплуатации	Балансовая стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления за год, руб.	Сумма амортизации, руб.
1	100000	5:15	33333	33333
2	100000	4:15	26667	60000
3	100000	3:15	20000	80000
4	100000	2:15	13333	93333
5	100000	1:15	6667	100000

Применение этого способа может оказаться весьма полезным организациям с небольшим количеством основных фондов, особенно малым и вновь создающимся. Это позволяет

им минимизировать свои налоги, но и за счет высвобождаемых средств быстрее встать на ноги, обеспечив себя необходимым количеством основных фондов. К тому же новые предприятия обычно создаются для выпуска продукции, пользующейся спросом, поэтому можно предположить, что и цена ее допускает дополнительное включение в виде амортизационных отчислений.

- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), исходя из объема выпуска продукции в натуральном выражении в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования основных средств.

Год эксплуатации	Балансовая стоимость, руб.	Объем выпуска в год, ед.	Начисленная амортизация за год, руб.	Сумма амортизации, руб.
1	100000	3000	30000	30000
2	100000	4000	40000	70000
3	100000	1000	10000	80000
4	100000	2000	20000	100000

Этот способ удобен, когда известны возможности эксплуатации объекта в зависимости от общей производительности. При ожидаемом выпуске продукции за срок полезного использования - 10000 единиц. Амортизация на единицу продукции - 10 руб. (100000:10000).

Применение одного из способов для расчетов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования.

Сравнительный анализ способов начисления амортизации, показывает, что экономически обоснованным (но не всегда возможным и выгодным для предприятия) является способ начисления амортизации пропорционально объему продукции. Если предприятию выгодно быстро списать балансовую стоимость объекта, то оно использует способ списания по сумме чисел лет полезного использования. Для фондоемких крупных производств можно рекомендовать способ уменьшаемого остатка, однако он не решает поставленной задачи, т.к. согласно действующему законодательству (ПБУ 6/01) «...применение одного из способов...производится в течение всего срока полезного использования».

В течение отчетного года амортизационные отчисления начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

Для характеристики и использования основного капитала применяется система показателей:

- обобщающих (рентабельность, фондоотдача, фондоемкость);

- стоимостных (объем продаж на 1 м² площади, на 1 руб. стоимости активной части ОФ, прибыль на 1 руб. продаж),

- относительных (экстенсивного использования по времени - коэффициенты: сменности, использования времени; интенсивного использования по мощности - коэффициент использования мощности);

- натуральных (по отраслям - среднесуточный объем выпущенной продукции).

Рентабельность капитала - отношение прибыли к авансированной среднегодовой стоимости основного и оборотного капитала.

Фондоотдача (капиталоотдача) - выражает отношение стоимости продукции, изготовленной за год (или другой период времени), к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Показывает, сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного капитала.

Фондоемкость - величина, обратная фондоотдаче; она выражает отношение стоимости ОФ к объему продукции. Отражает величину стоимости ОФ, необходимую для получения данного объема продукции.

При расчете этих показателей среднегодовую стоимость капитала следует исчислять не как средне балансовую, а исходя из расчета среднегодовых цен.

Показатели фондоотдачи применяются в основном для анализа уровня использования действующих фондов, а показатель фондоемкости - для планирования потребности в ОФ и капитальных вложениях при перспективном планировании или разработке новых проектов.

Показатели, используемые для оценки использования основного капитала предприятия приведены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели оценки использования основного капитала предприятия

Показатели	Формула расчета
Рентабельность капитала	$\frac{\text{прибыль}}{\text{авансированная среднегодовая ст — ть основного т оборотного капитала}}$
Фондоотдача (капиталоотдача)	$\frac{\text{ст — ть продукции, изготовлен. за год}}{\text{среднегодовая ст — ть основных производственных фондов}}$
Фондоёмкость	$\frac{\text{стоимость основных фондов}}{\text{объем продукции}}$

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения планово – предупредительных и капитальных ремонтов (сокращение сроков ремонта оборудования);
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;
- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

- внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго – и топливосберегающей;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

3.2. Оборотные средства предприятия

Оборотные средства - это денежные средства вложенные в сырье, топливо, незавершенное производство, готовую, но еще не реализованную продукцию, а также денежные средства, необходимые для обслуживания процесса обращения.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

Вещественным содержанием оборотных средств являются предметы труда, а также средства труда сроком службы не более 12 мес.

Вещественные элементы оборотных средств (предметов труда) потребляются в каждом производственном цикле. Они полностью утрачивают свою натуральную форму, поэтому целиком включаются в стоимость изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Под составом оборотных средств следует понимать входящие в их состав элементы (рис. 3).

Сырье является продукцией добывающих отраслей.

Материалы представляют собой продукцию, уже прошедшую определенную обработку. Материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные – это материалы, которые непосредственно входят в состав изготавливаемого продукта (металл, ткани).

Вспомогательные – это материалы, необходимые для обеспечения нормального производственного процесса. Сами они в состав готового продукта не входят (смазка, реагенты).

Полуфабрикаты – продукты, законченные переработкой на одном переделе и передаваемые для обработки на другой передел. Полуфабрикаты могут быть собственные и покупные.



Рис. 3 Элементный состав оборотных средств

Если полуфабрикаты не производятся на собственном предприятии, а покупаются у другого предприятия, они относятся к покупным и входят в состав производственных запасов.

Незавершенное производство – это продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку.

Расходы будущих периодов – это расходы данного периода, подлежащие погашению за счет себестоимости последующих периодов.

Готовая продукция представляет собой полностью законченные готовые изделия или полуфабрикаты, поступившие на склад предприятия.

Дебиторская задолженность – деньги, которые физические или юридические лица задолжали за поставку товаров, услуг или сырья.

Денежные средства – это денежные средства, находящиеся в кассе предприятия, на расчетных счетах банков и в расчетах.

На основе элементного состава оборотных средств можно рассчитать их структуру, которая представляет собой удельный вес стоимости отдельных элементов оборотных средств в общей их стоимости.

По источникам образования оборотные средства делятся на собственные и привлеченные (заемные). Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.). В состав заемных оборотных средств входят банковские кредиты, а также кредиторская задолженность. Их предоставляют предприятию во временное пользование. Одна часть платная (кредиты и займы), другая бесплатная (кредиторская задолженность).

В различных странах между собственным и заемным капиталом используются различные соотношения (нормативы). В России применяют соотношение 50/50, в США – 60/40, а в Японии – 30/70.

По степени управляемости оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относятся те оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов. Это производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершенное производство, готовая продукция на складе. Денежные средства, отгруженная продукция, дебиторская задолженность относятся к ненормируемым оборотным средствам. Отсутствие норм не означает, что размеры этих средств могут изменяться произвольно. Действующий порядок расчетов между предприятиями предусматривает систему санкций против роста неплатежей.

Нормируемые оборотные средства планируются предприятием, тогда как ненормируемые оборотные средства объектом планирования не являются.

Оборотные средства находятся в постоянном движении. Кругооборот капитала охватывает три стадии: заготовительную, производственную и сбытовую.

Любой бизнес начинается с некоторой суммы наличных денег, которые вкладываются в определенное количество ресурсов для производства.

На стадии производства ресурсы воплощаются в товар, работы или услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную.

После реализации произведенного продукта оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег и выручки от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения (рис. 4).

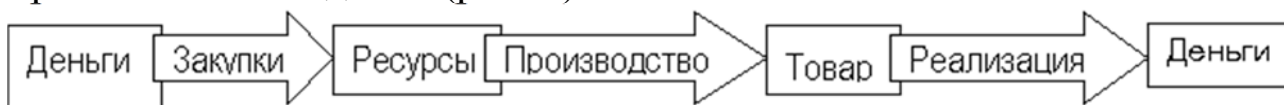


Рис. 4 Стадии кругооборота оборотных средств

Время полного кругооборота оборотных средств называется временем (периодом) оборота оборотных средств.

Время (длительность) оборота оборотных средств представляет собой один из показателей оборачиваемости. Другим показателем оборачиваемости служит коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости - это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период; его рассчитывают по формуле:

$$K_{об} = \frac{P}{Обс}, \quad (6)$$

где P – объем реализованной продукции за рассматриваемый период; $Обс$ – средняя сумма оборотных средств за тот же период.

Время (длительность) оборота принято называть оборачиваемостью в днях. Этот показатель определяют по формуле:

$$T = \frac{D}{K_{об}}, \quad (7)$$

где D – число дней в данном периоде (360, 90, 30);
 $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

После подстановки в формулу соответствующих величин можно получить для показателя оборачиваемости развернутое выражение:

$$T = \frac{D \times Обс}{P} \quad (8)$$

На каждой стадии кругооборота оборотных средств можно определять частную оборачиваемость каждого элемента оборотных средств:

$$Ti = \frac{D \times ОБСi}{P} \quad (9)$$

Частные показатели оборачиваемости можно рассчитать по особому обороту. Особым оборотом для материальных запасов является их расход на производство, для незавершенного производства – поступление товаров на склад, для готовой продукции – отгрузка, для отгруженной продукции – ее реализация.

Средние за период суммы оборотных средств, используемые при расчете показателей оборачиваемости, определяются с использованием формулы средней хронологической. Среднегодовую сумму (среднегодовые остатки оборотных средств) находят как среднеарифметическую четырех квартальных сумм:

$$Обс = \frac{(Обс_{Iкв} + Обс_{IIкв} + Обс_{IIIкв} + Обс_{IVкв})}{4} \quad (10)$$

Среднеквартальную сумму рассчитывают как среднюю трех среднемесячных.

Сумма оборотных средств, находящаяся в распоряжении предприятия должна быть достаточно большой, чтобы процесс кругооборота не прерывался. В то же время, наличие излишков оборотных средств негативно сказывается на результатах его деятельности.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивость финансового положения, перебои в производственном процессе и снижение объемов производства и прибыли. Завышение размера оборотных средств снижает возможности предприятия производить капитальные затраты для расширения производства.

Потребность в оборотных средствах зависит от множества факторов: объемов производства и реализации; характера деятельности предприятия; длительности производственного цикла; видов и структуры потребляемого сырья; темпов роста объемов производства и т.п.

Точный расчет потребности предприятия в оборотных средствах следует вести из расчета времени пребывания оборотных средств в сфере производства и сфере обращения. Чем выше скорость оборота (суммарное время пребывания в сфере производства и обращения), тем меньше потребность в оборотных средствах.

Предприятие заинтересовано в сокращении размеров своего оборотного капитала. Но это сокращение должно иметь разумные пределы, так как оборотные средства должны обеспечивать нормальный режим его работы.

При определении оптимальной потребности в оборотных средствах рассчитывается сумма денежных средств, которая будет авансирована для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления готовой продукции на складе. Для этого используется три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Сущность аналитического, или опытно-статистического метода состоит в том, что при анализе имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные ценности.

При коэффициентном методе в норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объемов производства и на ускорение оборачиваемости.

Аналитический и коэффициентный методы могут применяться на тех предприятиях, которые функционируют

больше года, сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые годы и не располагают достаточным количеством квалифицированных специалистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных средств. Этот метод используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующего предприятия.

Общие нормативы собственных оборотных средств определяются в размере их минимальной потребности для образования запасов сырья, материалов, топлива, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовых изделий.

Общий норматив оборотных средств состоит из суммы частных нормативов:

$$H_{общ} = H_{нз} + H_{нп} + H_{гп} + H_{бр}, \quad (11)$$

где $H_{нз}$ – норматив производственных запасов;

$H_{нп}$ – норматив незавершенного производства;

$H_{гп}$ – норматив готовой продукции;

$H_{бр}$ – норматив будущих периодов.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов топлива и нормы запаса в днях:

$$H_{нз} = P_c \times T_{дн}, \quad (12)$$

где P_c - среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов (в рублях); $T_{дн}$ – норма запаса в днях.

Средняя норма запаса в днях исчисляется в целом как средневзвешенная от норм запаса оборотных средств по отдельным видам.

Норма запаса в днях по отдельному виду, складывается из следующих составляющих:

$$T_{дн} = T_{тр} + T_{тек} + T_{стр} + T_{сезон}, \quad (13)$$

где $T_{тр}$ – транспортный запас; $T_{тек}$ – текущий складской запас; $T_{стр}$ – страховой (гарантийный запас); $T_{сезон}$ – сезонный запас.

Транспортный запас устанавливается по продолжительности времени пробега груза от поставщика до потребителя с учетом времени документооборота.

Если имеется несколько поставщиков, то транспортный запас определяется как средневзвешенная величина с учетом длительности пробега и размера поставки:

	Объем поставки	Время пробега груза, дн.
1-й поставщик	20	15
2-й поставщик	30	14
3-й поставщик	10	12

$$T_{\text{тр}} = (20 \times 15 + 30 \times 14 + 10 \times 12) / (20 + 30 + 10) = 14 \text{ дн.}$$

Текущим складским запасом материальных ценностей называют запас, обеспечивающий потребности производства на период между двумя очередными поступлениями их поставщиков.

В состав оборотных средств включается средний текущий запас, принимаемый в размере 50 % от продолжительности интервала между двумя смежными поставками:

$$T_{\text{тек}} = I/2, \quad (14)$$

где I – длительность в днях интервала между поставками.

Средний интервал между поставками можно рассчитать по формуле:

$$I = \frac{360(180,90)}{P}, \quad (15)$$

где P – число поставок за период.

Гарантийным (страховым) запасом материальных ценностей называется запас, предназначенный для обеспечения потребностей производства на случай задержки поступления материальных ценностей.

Величину страхового запаса устанавливают как правило, в пределах 50 % от величины текущего запаса. Этот предел повышается в случае, если предприятие расположено вдали от поставщиков, потребляемые материалы являются уникальными, выпускаемая продукция требует много компонентов или комплектующих от разных поставщиков.

Сезонный запас рассчитывается на предприятиях с сезонным характером поставок сырья.

Размер оборотных средств для незавершенного производства определяется с учетом длительности производственного цикла и величины коэффициента нарастания затрат:

$$H_{ин} = B \times T_{ц} \times K_{нз}, \quad (16)$$

где B – объем среднесуточного выпуска продукции по производственной себестоимости;

$T_{ц}$ – длительность производственного цикла;

$K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве.

Производственным циклом называется ряд производственных процессов, выполняемых при изготовлении продукции.

Продолжительность производственного цикла складывается из времени, затрачиваемого непосредственно на операции по обработке сырья, материалов, заготовок, и времени, которое требуется на перерывы между операциями от начала первой операции до сдачи готовой продукции на склад.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности продукции и определяется отношением себестоимости незавершенного производства к себестоимости готовой продукции.

Нарастание затрат может быть равномерным и неравномерным (замедленным и ускоренным).

Величина оборотных средств, вложенных в запасы готовой продукции на складе, зависит от среднесуточного выпуска продукции и длительности хранения продукции на складе:

$$H_{гп} = B \times T_{хр}, \quad (17)$$

где B – среднесуточный выпуск продукции по производственной себестоимости;

$T_{хр}$ – средняя длительность хранения готовой продукции на складе.

Длительность хранения продукции на складе, в свою очередь, рассчитывается как сумма времени на формирование партии продукции для отгрузки и оформления документов на эту партию.

Рассчитанная тем или иным способом величина необходимой для нормальной работы суммы оборотных средств повышает эффективность использования этого ресурса.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, и, прежде

всего, оборачиваемостью оборотных средств и длительностью одного оборота.

Чем выше, коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Оборачиваемость оборотных средств на различных предприятиях неодинакова, она зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли – от организации производства и сбыта продукции; размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей:

- длительностью одного оборота в днях;
- коэффициентом загрузки средств в обороте.

Снижение числа оборотов, совершаемых в рассматриваемом периоде, свидетельствует о падении темпов развития предприятия и о его неблагоприятном финансовом состоянии. Ускорение оборачиваемости оборотных средств способствует их абсолютному и относительному высвобождению из оборота.

Под абсолютным высвобождением понимается снижение суммы оборотных средств в текущем году по сравнению с предшествующим годом при увеличении объемов реализации продукции. Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение имеет место, когда темпы роста объемов продаж опережают темпы роста оборотных средств. В этом случае меньшим объемом оборотных средств обеспечивается больший размер реализации. Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции.

Показателем эффективного использования оборотных средств является также коэффициент загрузки средств в обороте. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции. Иными словами, он представляет собой оборотную фондоемкость, т.е. затраты оборотных средств (в копейках) для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг).

Коэффициент загрузки средств в обороте (K_3) - величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств ($K_{об}$). Чем

меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, улучшается его финансовое положение. Важным для предприятия является и показатель обеспеченности собственными оборотными средствами, который рассчитывается как отношение суммы собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств.

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

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Критерием оценки эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени: чем больше оборотные средства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной), тем, при прочих равных условиях, ниже эффективность их использования, и наоборот. Таким образом, оборачиваемость оборотных средств на предприятии зависит от следующих факторов:

- длительности производственного цикла;
- конкурентоспособности;
- эффективности управления оборотными средствами на предприятии с целью их минимизации;
- решения проблемы снижения материалоемкости продукции;
- способа снабжения и сбыта продукции;
- структуры оборотных средств и др.

3.3. Трудовые ресурсы предприятия

Кадры или персонал предприятия – это совокупность работников различных профессионально - квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и не основной его деятельностью.

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют количественные, качественные и структурные характеристики, которые отражаются абсолютными и относительными показателями: списочная и явочная численность работников, среднесписочная численность работников, удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия; темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период, средний разряд рабочих предприятия и др.

Совокупность перечисленных и ряда других показателей может дать представление о количественном, качественном и структурном состоянии персонала предприятия и тенденциях их изменения с целью повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Количественная характеристика персонала предприятия измеряется такими показателями как: списочная; явочная; среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия – это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Показатель списочного состава работников определяется ежедневно по данным табельного учета.

Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

Показатель среднесписочной численности работников (P) определяется по формуле:

$$P = \frac{1/2P_1 + P_2 + \dots + P_{12} + 1/2 P_{13}}{12}, \quad (18)$$

где P_1, P_2, \dots, P_{12} – численность работников по месяцам, чел.; P_{13} – численность работников за январь следующего года, чел.

Качественные характеристики персонала оценить достаточно сложно. В настоящее время существует некоторый круг параметров, позволяющих определить качество труда:

1) экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж);

2) личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность);

3) организационно-технические (привлекательность труда, уровень технологической организации производства, рациональная организации труда);

4) социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Структурная характеристика кадров предприятия определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия.

В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории:

- промышленно-производственный персонал (ППП);
- непромышленный персонал.

К непромышленному персоналу относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции и его обслуживанием, представляют собой промышленно – производственный персонал. Промышленно – производственный персонал, в зависимости от характера выполняемых им функций классифицируется на следующие категории:

- руководители;
- специалисты;
- служащие;
- рабочие (включая младший обслуживающий персонал);

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации. Профессионально - квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. При этом под профессией подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические

особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Специальность определяет вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, т.е. степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Структура кадров предприятия, характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности, и определяется как отношение среднесписочной численности работников i – той категории к общей среднесписочной численности персонала.

Структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению, и может рассматриваться по таким признакам, как: возраст; пол; уровень образования; квалификация т.д.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

Различают производительность живого и производительность совокупного, общественного труда.

Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве, на данном предприятии, а производительность общественного труда – затратами живого и овеществленного труда.

Производительность труда это качественный показатель, который можно измерить количественно через показатели выработки продукции в единицу времени и трудоемкости.

Выработка измеряется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего в год, (квартал, месяц), и определяется по формуле:

$$B = q / Чсп, \quad (19)$$

где q - количество произведенной продукции или выполненной работы в натуральных или условно-натуральных единицах измерения;

Чсп – среднесписочная численность работающих, чел.

В зависимости от единицы измерения объема производства различают три метода определения выработки:

1. натуральный;
- 1а. условно-натуральный;
2. стоимостной;
3. трудовой.

Наиболее наглядно производительность труда характеризует показатель выработки продукции в натуральном выражении, измеряемый в тоннах, метрах, штуках и т.д. Если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка может быть выражена в условно-натуральных единицах.

В стоимостном выражении выработку на предприятии можно определять по показателям товарной и реализованной продукции в зависимости от области применения данного показателя. Сущность метода - показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени. На предприятиях, производящих разнородную продукцию, показатель выработки может исчисляться лишь в стоимостном выражении, поэтому стоимостной метод получил наибольшее распространение.

На рабочих местах, в бригадах, участках и цехах, производящих разнородную и незавершенную продукцию, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах, показатель выработки определяется в нормо-часах. При научно обоснованных нормах этот метод точно характеризует динамику производительности труда.

Производительность труда на предприятии за определенный период, изменяется под воздействием многих причин. По существу все факторы, влияющие на изменение объема производства и численности работников предприятия, оказывают влияние и на изменение производительности труда. В практике планирования и учета на большинстве действующих российских предприятий все факторы изменения производительности труда классифицируются по следующим основным группам:

– регионально-экономические факторы (природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность

рабочих мест и трудовых ресурсов) и экономико-географические факторы (наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.);

- факторы ускорения НТП;

- экономические факторы (совершенствование управления, организации производства и труда; планирование и управление кадрами и т.д.);

- факторы структурных сдвигов (изменение объема и структуры производства; изменение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; изменение удельных весов отдельных видов продукции);

- социальные факторы (человеческий фактор; сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; прочие факторы).

Под резервами роста производительности труда понимаются не использованные еще реальные возможности экономии трудовых ресурсов.

Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда выявляются и реализуются непосредственно на предприятии. К их числу можно отнести:

- снижение трудоемкости изготовления продукции (технологической, производственной и полной);

- улучшение использования рабочего времени (внедрение научной организации труда, сокращение текучести кадров);

- экономии материальных ресурсов, предметов труда и средств труда.

По времени использования резервы роста производительности труда разделяются на текущие и перспективные.

Текущие резервы могут быть реализованы в ближайшем периоде, и не требуют значительных единовременных затрат. К их числу можно отнести лучшее использование оборудования, ликвидацию или сокращение брака, применение наиболее рациональных и эффективных систем оплаты труда, совершенствование организации труда на предприятии.

Перспективные резервы роста производительности труда обычно требуют перестройки производства, внедрения новых

технологий и т.д. Для этого необходимы дополнительные капитальные вложения и значительные сроки осуществления работ.

Оплата труда – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Организация оплаты труда на предприятии состоит из следующих основных элементов:

- формирование фонда оплаты труда;
- нормирование труда;
- установление тарифной системы;
- определение формы и системы заработной платы.

Организация заработной платы характеризуется тарифным и бестарифным вариантами (рис.5).

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда.

Основное их назначение – обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда (рис.6), но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: повременная и сдельная.



Рис. 5. Организация оплаты труда



Рис. 6. Существующие формы и системы оплаты труда в РФ

С переходом на рыночные отношения произошли довольно существенные изменения в организации заработной платы на предприятии. Расширены права предприятий в распределении заработанных ими средств.

Государство оставляет за собой только: регулирование минимальной заработной платы, ее корректировку по мере инфляции и создание равных возможностей для предприятий по зарабатыванию средств на оплату труда.

Кроме того, в ТК РФ регламентируются минимальные компенсационные выплаты за работу в выходные и праздничные дни, за время сверхурочной работы, предельные размеры работы

по совместительству, повышенные размеры оплаты труда во вредных и тяжелых условиях труда, оплата во время вынужденного простоя и доплаты подросткам.

Все же остальные вопросы организации оплаты труда переданы в компетенцию предприятий.

3.4. Издержки производства и себестоимость продукции

Сущность затрат на производство и издержек производства не тождественны между собой в теоретическом и практическом планах. Издержки на производство включают полный объем затрат живого и овеществленного труда и равны стоимости продукта.

Затраты на производство состоят из собственных денежных расходов предприятий, а издержки включают нормативную прибыль.

Для учета и калькулирования затрат применяется следующая классификация:

- по виду производства – основные и вспомогательные;
- по виду продукции – отдельное изделие, группа однородных изделий, заказ, работы, услуги;
- по виду расходов – статьи калькуляции (для калькулирования себестоимости продукции и организации аналитического учета) и элементы затрат (для составления проектной сметы затрат и отчета по затратам на производство);
- по месту возникновения затрат – участок, цех, производство, бригада.

Для практического управления формированием затрат выделяют классификацию затрат с учетом вида расходов – по статьям калькуляции и элементам затрат.

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции, работ, услуг определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

В целях анализа всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации:

- поэлементная;
- калькуляционная.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели.

Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

С целью выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.

4. Топливо и энергия на технологические цели – стоимость энергоносителей (топлива, электроэнергии, пара, воды и т.д.), используемых только для производства товара. Покупная энергия оценивается по установленным тарифам, энергоносители собственного производства включаются по цеховой себестоимости.

5. Заработная плата производственных рабочих – включается только оплата труда (основная и дополнительная зарплата) производственных рабочих (т.е. рабочих занятых в основном производстве).

6. Отчисления на социальное страхование – от суммы заработной платы производственных рабочих, производятся по установленным законодательством нормативам.

7. Расходы на подготовку и освоение производства – затраты на подготовительные работы; затраты, связанные с освоением новых производств (пусковые расходы); повышенные затраты на производство новых видов продукции в период их освоения; расходы по подготовке и освоению выпуска продукции, не предназначенных для серийного или массового производства.

8. Общепроизводственные расходы.

9. Общехозяйственные расходы.

10. Потери от брака.

11. Прочие производственные расходы.

12. Коммерческие расходы.

Сумма первых 8 статей образует цеховую себестоимость, с 1 по 11 образуют производственную себестоимость продукции, сумма всех 12 статей – полную себестоимость продукции.

Министерства (ведомства) могут вносить изменения в приведенную типовую номенклатуру статей затрат на производство с учетом особенностей в технике, технологии и организации производства.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам (табл. 2).

**Таблица 2. Классификация затрат на производство
продукции**

п/п	Признак классификации	Подразделение затрат
1	По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
2	По составу (однородности)	Одноэлементные и комплексные
3	По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
4	По отношению к объему производства	Условно – переменные и условно постоянные
5	По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
6	По участию в процессе производства	Производственные и коммерческие
7	По эффективности	Производительные и непроизводительные

Основные затраты непосредственно связанные с технологическим процессом производства, - на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

К текущим относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления, например, расход сырья и материалов.

К единовременным (однородным) расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств, и др.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.). Производительные расходы планируются, а непроизводительные, как правило, не планируются.

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

Условно-постоянные затраты – это затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся: амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.

Условно-переменные затраты – это затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся: сдельная заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию и др. С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

Издержки производства определяется как затраты на вводимые факторы или экономические ресурсы и принимаются как альтернативные (или вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования.

Различают издержки экономические и бухгалтерские. Под экономическими издержками понимаются все виды выплат фирмы поставщикам за используемые ресурсы. Они состоят из двух видов: внешних (явных, или денежных) и внутренних (неявных, или имплицитных). Внешние издержки представляют собой денежные платежи поставщикам ресурсов: оплату сырья, материалов, топлива, заработную плату, начисление износа и т.д. Эта группа издержек и составляет бухгалтерские издержки. Внутренние издержки фирм имеют неявный, имплицитный характер. Они отражают доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд в пределах нормального процента или ренты, как если бы денежные средства были положены в банк, земля сдана в аренду и т.д.) и нормальную прибыль (она включает заработную плату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели несут эти затраты, но не в явной, не в денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство

и реализацию продукции (работ, услуг), является качественным показателем, поскольку характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Себестоимость продукции конкретного предприятия определяется условиями, в которых оно действует. Такая себестоимость называется индивидуальной.

Если на основе индивидуальной себестоимости предприятий определить средневзвешенную величину затрат по отрасли, такая себестоимость будет называться среднеотраслевой. Среднеотраслевая себестоимость ближе к общественно необходимым затратам труда.

Основным документом, которым руководствуются при формировании себестоимости продукции на предприятии является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) (ПБУ 10/99 «Расходы организаций») и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (ПБУ 9/99 «Доходы организаций»).

Расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции или работ осуществляется посредством калькулирования по установленным статьям затрат. Различают плановую, нормативную, сметную и фактическую калькуляции.

Плановая калькуляция отражает планируемые затраты на изготовление продукции на предстоящий период. Нормативная калькуляция включает затраты, исчисленные на базе установленных норм материальных и трудовых затрат и смет по обслуживанию производства. Сметные калькуляции разрабатываются на новую продукцию, впервые выпускаемую предприятием, которая требует разработки соответствующей нормативной базы. Фактическая калькуляция - это отчетная калькуляция, отражающая общую сумму фактически использованных затрат на производство и реализацию продукции.

Предприятия разрабатывают два варианта себестоимости продукции: для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Методы калькулирования себестоимости продукции:

– прямого счета. Наиболее простой и наименее точный. При использовании этого метода себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы затрат на количество изготовленной продукции. Применение возможно на предприятиях, производящих однородную продукцию, в связи с этим метод прямого счета используется ограниченно и не дает представления о затратах на отдельные статьи калькуляции;

– нормативный метод калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях с четко организованным учетом изменений фактических затрат каждого вида ресурсов на единицу конкретного вида продукции массового производства, основан на нормах и нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

– расчетно – аналитический наиболее точный и совершенный метод калькулирования себестоимости продукции. При этом методе осуществляется всесторонний анализ состояния производства, возможных изменений в нем. Изучается, какие факторы и как влияют на себестоимость продукции. В основу нормативов и норм закладываются технико – экономические и организационные условия работы в проектируемом периоде.

– параметрический применяется при калькулировании однотипных, но разных по качеству изделий. Сущность заключается в установлении закономерностей изменения затрат производства в зависимости от качественных характеристик продукции. По этому же методу можно определять и дополнительные затраты на улучшение качественных характеристик продукции.

3.5. Финансы предприятия

Финансы предприятий - совокупность экономических отношений предприятий, имеющих распределительный характер, денежную форму выражения и материализуемых в доходах, поступлениях, накоплениях, формируемых в распоряжении субъектов хозяйствования для целей обеспечения производственной деятельности.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от содержания можно сгруппировать по направлениям:

- возникающие между учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования его уставного капитала;
- между самими предприятиями, связанные с производством и реализацией продукции;
- между подразделениями внутри предприятия;
- между предприятием и его работниками;
- между предприятием и финансами государства при уплате налогов, взносов во внебюджетные фонды, предоставлении налоговых льгот, ассигнований, уплате штрафов;
- между предприятием и банковской системой;
- между предприятием и страховыми компаниями и организациями;
- между предприятием и инвестиционными институтами при размещении инвестиций.

Финансовые ресурсы предприятия составляют денежные ресурсы, имеющиеся в распоряжении конкретного хозяйствующего субъекта, и отражают процесс образования, распределения и использования его доходов.

Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия являются собственные средства, заемные и временно привлеченные (используемые) средства.

Собственные финансовые ресурсы формируются за счет уставного капитала, прибыли, амортизационного фонда и благотворительных или спонсорских взносов.

К заемным средствам относятся разнообразные виды кредитов, привлекаемые от звеньев кредитной системы (банков, инвестиционных институтов, государства, предприятий, домохозяйств).

Привлеченные ресурсы – средства, временно находящиеся в обороте хозяйствующего субъекта: устойчивые пассивы - задолженность по оплате труда работникам, задолженность в бюджет и внебюджетные фонды, средства кредиторов поступающие в виде предоплаты и др.

Соотношение между данными элементами финансовых ресурсов определяет финансовую устойчивость субъекта хозяйствования.

Необходимо отметить, что главным источником финансирования потребностей предприятия является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (после уплаты налогов).

Предприятие получает прибыль:

- если выручка превышает себестоимость;
- если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует;

- если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода.

Валовой доход предприятия – это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль. Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия приведена на рис. 7.

	Валовой доход		
Материальные затраты	Оплата труда	Прибыль	
Себестоимость		Налог на прибыль	Чистая прибыль
Выручка от реализации			

Рис. 7. Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия

Предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Существует три основных источника получения прибыли:

– первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

– второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

– во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

– во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

– в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);

– в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

– третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия (при административно – командной системе критерием выступала производительность труда).

Прибыль всегда определяется в стоимостной форме. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход,

созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия: предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней: поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль. Балансовая прибыль – это сумма прибылей (убытков) предприятия, как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально – вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса, т.е. конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, составляемом по итогам квартала, года. Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента:

– прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

– прибыль (убыток) от реализации основных фондов, их прочего выбытия, а также от реализации иного имущества предприятия;

– финансовые результаты от внереализационных операций.

Балансовая прибыль (Пб) определяется по формуле:

$$Пб = \pm Пр \pm Пи \pm Пв.о, \quad (20)$$

где, Пр – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

Пи – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

Пв.о. – доходы (убытки) от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат равен разнице между выручкой от реализации продукции в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

$$Пр = Вр - С/с, \quad (21)$$

где Вр – выручка от реализации; С/с – себестоимость (затраты на производство и реализацию).

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия, отражает прибыли (убытки) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Прибыль от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен.

Балансовая прибыль используется для оценки эффективности производства, выявления динамики ее роста и определения общей рентабельности деятельности. Валовая же прибыль используется для целей налогообложения прибыли, для чего состав внереализационных доходов и убытков корректируется на величину штрафов, пени перечисленных в бюджет. Например:

- штрафы уплаченные составили 350 тыс. руб. в т.ч. в бюджет в виде санкций - 190 тыс. руб.;

- штрафы полученные - 371 тыс. руб.;

Тогда в состав балансовой прибыли в качестве дохода будет включена 21 тыс. руб. (371 тыс. руб. - 350 тыс. руб.), а в состав валовой будет включено 211 тыс. руб. (371 - (350 - 190)).

Чистой прибылью - называют прибыль остающуюся на предприятии после уплаты всех налогов и используемую на развитие производства и социальные нужды.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли факторы, влияющие на ее получение, классифицируют по различным признакам (рис.8).

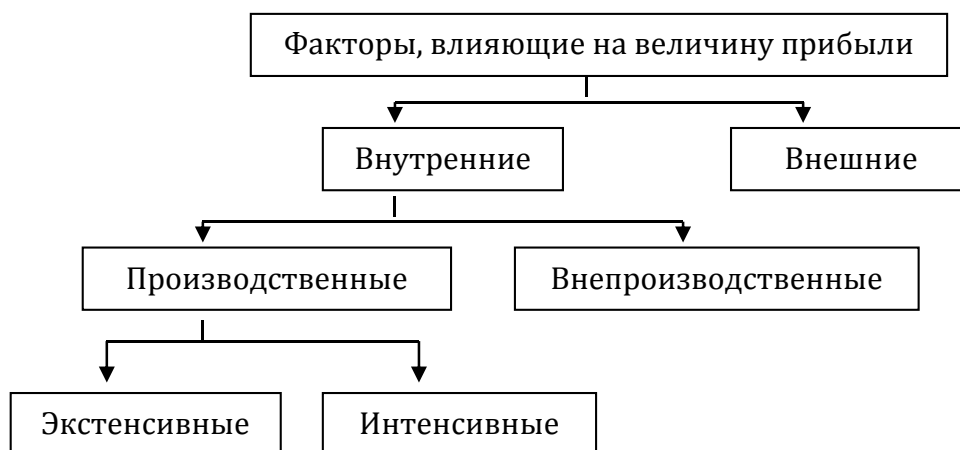


Рис. 8. Классификация факторов, влияющих на величину прибыли

Внутренние факторы действуют на прибыль через: увеличение объема выпуска и реализации продукции; улучшение качества продукции; повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества; использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение квалификации и производительности труда персонала; снижение трудоемкости и материалоемкости продукции; совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К внепроизводственным факторам относятся снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

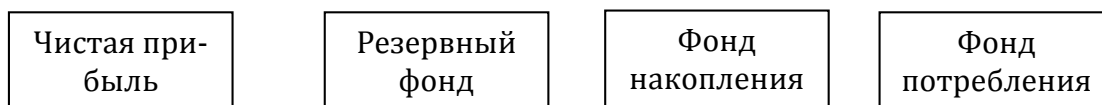
Внешние факторы: конъюнктура рынка; уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы; нормы амортизационных отчислений.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

«Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы – доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

Объектом распределения на предприятии является балансовая прибыль. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно регулируется только часть

прибыли, поступающая в бюджет. Определение направлений расходования прибыли остающейся в распоряжении предприятия находится в его компетенции. Общая схема распределения чистой прибыли выглядит так:



Вся прибыль остающаяся в распоряжении предприятия разделяется на прибыль увеличивающую стоимость имущества (т.е. участвующую в накоплении) и прибыль, направляемую на потребление (не увеличивающую стоимость имущества). Если прибыль не расходуется она остается как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Наличие такой прибыли свидетельствует о наличии источника для дальнейшего развития предприятия.

4. Инвестиционная деятельность предприятия

4.1. Понятие инвестиций и их экономическое содержание

Инвестиции - это вложения в активы предприятия с целью выпуска новой продукции, повышения ее качества, увеличения количества продаж и прибыли. Инвестиции предприятия обеспечивают простое и расширенное воспроизводство капитала, создание новых рабочих мест, прирост заработной платы и покупательской способности населения, приток налогов в государственный и местный бюджеты.

Инвестиции несут в себе риск. Если прогноз прибыльности не подтвердится, это грозит потерей вложенных в дело средств.

Инвестиции представляют собой капитальные затраты в объекты предпринимательской деятельности для получения дохода в краткосрочном или долгосрочном периоде. Понятия «инвестиции» и «капиталовложения» тождественны. Термин «капиталовложения» применялся в директивной экономике. Экономическая категория «инвестиции» используется в рыночной экономике.

С экономической точки зрения инвестиции рассматриваются как накопление основного и оборотного

капитала. С финансовой точки зрения инвестиции - это замораживание ресурсов с целью получения доходов в будущем периоде. С бухгалтерской точки зрения инвестиции - это объединение произведенных капитальных затрат в одну или несколько статей активов и пассивов баланса.

Существует следующая классификация инвестиций:

- по натурально-вещественному воплощению - материальные, нематериальные и финансовые;
- по назначению - прямые, направленные на приобретение основных и оборотных средств, и портфельные - для покупки ценных бумаг - по источникам финансирования - собственные (амортизация, прибыль и выручка от реализации имущества) и заемные (кредит, лизинг и др.);
- по происхождению - национальные и иностранные;
- по цели - для получения прибыли, социальных или экологических результатов;
- по срокам осуществления - краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;
- по объекту - производственные и непроизводственные;
- по направлению - для обновления основного капитала, для прироста недвижимости и оборотного капитала, для создания новой и повышения качества выпускаемой продукции.

На предприятии важно согласовать во времени инвестиционные планы и финансовые возможности.

4.2. Критерии оценки эффективности инвестиций.

Классификация показателей экономической эффективности инвестиций

Количественная оценка экономической эффективности инвестиций выражается соотношением прибыли и вложенного в дело капитала (рентабельность) или капитала и прибыли (срок возврата капитала).

Если рентабельность инвестиций выше процентной ставки банка, это свидетельствует о целесообразности осуществления инвестиционного проекта. Если рентабельность ниже, то лучше деньги положить в банк и ожидать дивиденды.

Существует два подхода к расчету эффективности инвестиций. Первый - это метод расчета народнохозяйственной экономической эффективности, который применялся в плановой директивной экономике. В этом случае срок окупаемости рассчитывается путем деления капиталовложений на наибольшую годовую прибыль. Например, стоимость вложения в активы предприятия 50 млн. руб., годовая прибыль - также 50 млн. руб. Тогда простой срок окупаемости будет равен одному году, а рентабельность – 100 %. Периоды вложения средств и получения прибыли не принимаются во внимание. Однако 50 млн. руб. прибыли третьего года не равны 50 млн. руб. инвестиций, затраченных в первом году по причине инфляции и возможности увеличения денег при вложении их в банк, а не в активы предприятия. Традиционный расчет показателей абсолютной и сравнительной народнохозяйственной эффективности производится в статике, не учитывается динамика притока и оттока наличности.

Методология обоснования инвестиционных проектов, принятая в рыночной экономике, принципиально отличается. Она базируется на дисконтировании потоков денежной наличности. Дисконт - это коэффициент увеличения или уменьшения стоимости, зависящий от процентной ставки по кредитам. Например, 50 млн. руб. положены в банк на 3 года ($t = 3$) под 20 % годовых ($R = 0,2$). Через 3 года вклад составит 86,4 млн. руб. Расчет ведется с учетом коэффициента дисконтирования (K_d) наращивания стоимости по формуле:

$$K_d = (1 + R)^t; \quad (22)$$

$$K_d = 1,2 \times 1,2 \times 1,2 = 1,728;$$

$50 \times (1 + 0,2)^3 = 86,4$ млн. руб. – (FV) будущая величина той суммы, которую мы инвестируем в любой форме сегодня и которой будем располагать через интересующий нас период времени, в течение которого эти деньги будут работать.

Чтобы сопоставить 50 млн. руб. прибыли третьего года с инвестициями первого года, необходимо воспользоваться коэффициентом дисконтирования потери стоимости по формуле:

$$K_d = 1 / (1 + R)^t; \quad (23)$$

$$K_d = 1 / (1,2 \times 1,2 \times 1,2) = 0,5787;$$

$$50 \times 1 / (1 + 0,2)^3 = 28,93.$$

Приведенные цифры свидетельствуют о том, что прибыль будущих периодов значительно меньше в сравнении с годом начала инвестиций.

Абсолютные показатели вложений в активы (отток) и доходов с последующих лет (приток) несопоставимы, их необходимо дисконтировать. Дисконтированная разница оттока и притока наличности, накопленная за период функционирования проекта, называется чистой текущей стоимостью (ЧТС). Год, в котором отрицательное значение оттока наличности перекрывается положительным притоком наличности, а чистая текущая стоимость равна нулю, является динамическим сроком возврата инвестиций.

Расчет срока окупаемости инвестиционного проекта по динамике притока и оттока наличности с учетом пороговой нормы рентабельности капитала (или внутренней нормы рентабельности) является общепринятой мировой практикой рыночной экономики.

В некоторых странах используют различные модификации этого метода. Так, по методологии ЮНИДО необходимо дисконтировать не только притоки, но и оттоки наличности. Во Франции инвестированный капитал не дисконтируется. В Израиле пороговую норму рентабельности для дисконтирования называют коэффициентом потерь (например, 30 %, или 0,3). В Европейском Союзе основным показателем оценки эффективности инвестиционного проекта считается внутренняя норма рентабельности. Ее можно рассчитать, если будет задан срок возврата капитала, то есть период, при котором разница оттока и притока дисконтированной наличности будет равна нулю.

Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ЧТС} = 0 = \sum_{i=1}^t (\text{приток наличности} - \text{отток наличности}) / \frac{1}{(1+R)^t}, \quad (23)$$

где R - внутренняя норма рентабельности;

t = установленный срок возврата капитала.

В практике инвестиционного проектирования применяется такой метод обоснования, когда пороговая норма рентабельности и внутренняя норма рентабельности не отождествляются, а рассчитываются методом подбора. Например, задается пороговая

норма рентабельности по трем вариантам (10, 20 и 30 %) и прогнозируемый срок возврата капитала (4 года), рассчитывается чистая текущая стоимость и откладывается на графике.

Исходя из приведенных выше методических подходов к дисконтированию денежных потоков при расчете коэффициента дисконтирования величина R рассматривается с различных точек зрения.

R - это процентная ставка банка. Такая позиция вполне правомерна, если в составе инвестиций заемные средства занимают незначительный удельный вес. Она означает, что инвесторы планируют рентабельность инвестиций ниже стоимости кредита.

R - это пороговая норма рентабельности, которая в 1,5 – 2 раза выше процентной ставки банка. Инвесторы устанавливают для себя более быструю рентабельность и определяют срок окупаемости вложений.

R - это внутренняя норма рентабельности, рассчитанная по формуле чистой текущей стоимости при заданном плановом сроке возврата капитала.

Критерий экономического обоснования инвестиционного предпринимательского проекта: динамический срок возврата капитала меньше нормативного при внутренней норме рентабельности, превышающей процентную ставку банка по долгосрочным кредитам.

Если в результате расчетов получены нежелательные значения, от такого проекта следует отказаться и искать более выгодное приложение капитала. Можно пересмотреть все исходные данные, принятые для технико-экономического обоснования с целью снижения капитальной стоимости и себестоимости товара. Итоговые показатели при многовариантном подходе к выбору инвестиционного проекта, представленные финансовым профилем проекта, покажут более эффективный вариант инвестиций. В качестве критерия эффективности инвестиций также может быть высокая внутренняя норма рентабельности при малом сроке возврата капитала.

Выбор критериев эффективности инвестиционных проектов и их количественного выражения - одна из основных задач,

стоящих перед руководителем предприятия при принятии решения об инвестировании. Финансовые показатели, которые будут достигнуты в будущем, должны контролироваться и измеряться. Однако на выбор инвестиционного проекта оказывают влияние факторы, не поддающиеся количественной оценке. Высшее руководство фирмы, принимающее стратегическое решение об инвестициях, учитывает цели, задачи и риск потери вложенных средств. Руководители и специалисты имеют собственное представление о качественной и количественной характеристике инвестиций. Все это создает объективные и субъективные трудности в выборе оптимального варианта инвестиционной деятельности предприятия.

Качество обоснования инвестиционного проекта считается отличным, если фактические результаты отклоняются от расчетных на $\pm 10\%$, и хорошими, если отклонение составляет $\pm 20\%$.

4.3. Инвестиционная деятельность предприятий

Инвестиционное проектирование — это разработка комплекса технической документации, содержащей технико-экономическое обоснование (чертежи, пояснительные записки, бизнес план инвестиционного проекта и другие материалы, необходимые для осуществления проекта). Его неотъемлемой частью является разработка сметы, определяющей стоимость инвестиционного проекта.

Проект - это технические материалы (чертежи, расчеты, макеты вновь созданных зданий, сооружений, машин, приборов и т.п.), предварительный текст какого-либо документа (плана, договора), план, замысел. Понятие «проект» может включать в себя замысел (проблему), средства его реализации (решение проблемы) и

Разработка и претворение в жизнь инвестиционного проекта, в первую очередь производственной направленности, осуществляется в течение длительного периода времени - от идеи до ее материального воплощения. Любой проект малозначим без его реализации.

При оценке эффективности инвестиционных проектов с помощью рыночных показателей необходимо точно знать начало и окончание работ. Для исследователя, ученого, проектировщика началом проекта может быть зарождение идеи, а для деловых людей (бизнесменов) - первоначальное вложение денежных средств в его выполнение.

Инвестора, финансирующего проект, интересует не сам процесс его выполнения, а прибыль, которую он будет получать от его реализации; для организаций, участвующих в проекте исполнителями отдельных работ, - их окончание. Для отдельных проектов моментом их завершения могут быть прекращение финансирования, достижение заданных результатов, полное освоение проектной мощности, вывод объекта из эксплуатации и т.д. Начало и окончание работы над проектом должно подтверждаться документально. Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией принято называть инвестиционным циклом. Он необходим для анализа проблем финансирования работ по проекту, принятия необходимых решений и подразделяется на стадии (фазы, этапы). На практике такое деление инвестиционных циклов может быть различным. Важно, чтобы оно позволяли наметить некоторые важные периоды в состоянии объекта проектирования, при прохождении которых он существенно изменялся бы, и представлялась бы возможность оценки наиболее вероятных направлений его развития.

Осуществление проекта требует выполнения определенной совокупности мероприятий, связанных с его реализацией, разработкой технико-экономического обоснования и рабочего проекта, заключением контрактов, организацией финансирования, ресурсным обеспечением, строительством и сдачей объектов в эксплуатацию. Поэтому каждая выделенная стадия может в свою очередь делиться на стадии следующего уровня.

Так, инвестиционный цикл принято делить на три стадии (фазы), каждая из которых имеет свои цели и задачи:

- прединвестиционную - от предварительного исследования до окончательного решения о принятии инвестиционного проекта.

– инвестиционную - проектирование, заключение договора или контракта, подряда на строительство;

– производственную - стадию хозяйственной деятельности предприятия (объекта). Каждая из них в свою очередь подразделяется на этапы, периоды, которые имеют свои цели, методы и механизмы реализации.

Прединвестиционная и инвестиционная стадии относятся к области инвестиционного проектирования, а производственная - к области изучения специальных организационно-управленческих дисциплин (организация производства и труда, планирование, финансирование, анализ, менеджмент и др.).

На прединвестиционной стадии проекта изучаются возможности будущего объекта проектирования, предприятие (фирма-инвестор, организатор проекта) принимает предварительное решение об инвестициях и выбирает (назначает) руководителя (управляющего, директора строящегося объекта). Изучение различных вариантов осуществления проекта, его технико-экономическое обоснование и оценка эффективности могут выполняться как собственными силами предприятия, так и специализированными учреждениями, например проектными, архитектурными, строительно-консультационными и др.

Затраты на выполнение прединвестиционной стадии проекта в индустриально развитых странах при нормальном стечении обстоятельств составляют примерно 1,5-5,5 % от стоимости проекта, в том числе на формирование инвестиционных возможностей (замысла, идеи проекта) - 0,2-1,0%, на обоснование инвестиций - 0,25-1,5%, на технико-экономические исследования для небольших проектов - 1,0-3,0% и для крупных - 0,2-1,2 %.

На начальных стадиях проекта важно избежать неожиданностей и возможных рисков на последующих стадиях работы, найти самые экономичные пути достижения заданных результатов; оценить эффективность проекта и разработать его бизнес-план. До принятия решения о целесообразности осуществления проекта следует рассмотреть все его аспекты, возникающие в течение жизненного цикла. Это позволит избежать проектов с быстрой отдачей вложенных средств, но

неэффективных во времени и проектов, медленно окупаемых, но приносящих значительные долгосрочные выгоды.

Вторая инвестиционная стадия проекта включает выбор проектной организации, подготовку проектных чертежей и моделей объекта, детализированный расчет стоимости, предварительные планы проектных и строительных работ, детальные чертежи и спецификации, схемы строительной площадки и т.д. На этой стадии определяются генеральный подрядчик и субподрядчики, утверждается план платежей, оформляются краткосрочные займы для оплаты субподрядчиков и поставщиков.

В процессе проектирования решаются основные вопросы будущего объекта, его соответствие своему назначению, прогрессивным эксплуатационным требованиям, выполнение в короткие сроки с наименьшими затратами труда, материальных и денежных средств. Отечественная практика разработки проектов предприятия обычно включает следующие разделы: общая пояснительная записка, технико-экономическая часть, генеральный план, технологическая часть с разделом по автоматизации технических процессов, организация труда и системы управления производством, строительная часть, организация строительства, сметная документация, жилищно-гражданское строительство и др.

На каждой стадии (каждом этапе) работы над инвестиционным проектом выполняется его стоимостная оценка. В зарубежной практике их насчитывают, по меньшей мере, четыре вида и их степень точности возрастает в порядке разработки проекта. Так, на стадии (этапе) исследования инвестиционных возможностей реализации проекта осуществляется предварительная стоимостная оценка, ее допустимая погрешность считается равной 25 - 40 %.

Таким образом, на каждой стадии разработки и реализации инвестиционного процесса обосновывается экономическая эффективность проекта, анализируется его доходность, иными словами, проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными (прогнозируемыми) результатами (выгодами).

4.4. Организация и механизмы инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность предприятия состоит из следующих составных частей: инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, инвестиционное проектирование, анализ проектов и фактической эффективности инвестиций.

Инвестиционная стратегия - это выбор путей развития предприятия на длительную перспективу при имеющихся собственных источниках финансирования и возможности получения заемных средств, а также прогнозирование объема и рентабельности совокупных активов.

Стратегическое прогнозирование предполагает уточнение инвестиционной стратегии, согласование с перечнем инвестиционных проектов и планом долгосрочного финансирования инвестиций. Инвестиционный проект может быть представлен в виде технико-экономического обоснования или бизнес-плана.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) инвестиционного проекта - это исследование технических, экономических, экологических и финансовых возможностей осуществления инвестиций с заданной рентабельностью. ТЭО включает геологические исследования, технические проекты зданий и сооружений, техническую подготовку производства, экологические исследования влияния на окружающую природную среду, маркетинговые исследования, расчет финансово-экономических показателей.

Бизнес-план инвестиционного проекта - это стандартная форма представления инвестиций, общепринятая для всех развитых стран.

Методы планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов - это экономический язык делового общения, обеспечивающий взаимопонимание собственников, предпринимателей, инвесторов, банкиров, служащих государственных учреждений и международных финансовых организаций. Для крупных инвестиционных проектов ТЭО и бизнес-план отличаются степенью детализации исследований и набором сопроводительных документов. Для небольших

инвестиций ТЭО и бизнес-план можно отождествлять. Далее эти понятия используются как тождественные.

Анализ эффективности инвестиционных проектов состоит из трех частей: общеэкономический, технико-экономический и финансовый.

Общеэкономический анализ представляет собой описание благоприятной или неблагоприятной экономической ситуации и критериев народнохозяйственной значимости инвестиций. Основные критерии целесообразности инвестиций в социально-рыночной экономике - насыщение национального рынка товарами и услугами (формирование конкурентной среды); создание рабочих мест и удовлетворение потребительского спроса населения; поступление налогов в государственный и местный бюджеты.

Технико-экономический анализ касается технической части проекта с доказательством экономических преимуществ того или иного технического решения.

Финансовый анализ инвестиций построен на исследовании денежных потоков капитальной и текущей стоимости. Капитальная стоимость рассчитывается в проекте баланса инвестиций (активы и пассивы). Текущая стоимость - это выручка от реализации товаров (услуг), себестоимость и налоги. Потоки наличности и финансовый анализ отражаются в финансовой части бизнес-плана инвестиционного проекта

4.5. Учет и снижение инвестиционных рисков

В официальных «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов» риск трактуется как возможность негативных отклонений и ориентирует на использование не средних, а умеренно пессимистических оценок показателей при формировании базисного сценария реализации проекта. Или риск - возможность любых (положительных или негативных) отклонений показателей от предусмотренных проектом их средних значений. Риск - это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли. Потери могут быть материальными, финансовыми, трудовыми, временными и др.

На наш взгляд, приведенные определения не в полной мере отвечают условиям дефицитности ресурсов, нестабильности среды и необходимости развиваться. Почему следует исключать ситуацию, когда, рискуя, опираясь на положительный баланс факторов риска, мы получим прибыль. Эффект риска можно сравнить с эффектом синергии, когда при благоприятном однонаправленном воздействии большинства факторов мы получаем дополнительный рисковый или синергический эффект. Другими словами, риск может принести как доход, так и убыток.

Таким образом, риск - вероятность достижения положительного или отрицательного проектного результата в зависимости от действий внешних и внутренних факторов, определяющих степень неопределенности объекта и субъекта риска или процесса по их функционированию.

Управление риском - процесс изучения параметров объекта и субъекта риска, внешних и внутренних факторов, влияющих на объект и поведение субъекта риска, его оптимизации, планирования, учета и контроля, мотивации и регулирования выполнения работ по управлению риском.

Объект риска - то, на что направлено воздействие субъекта при принятии решения (инвестиции, проект, система и т. п.).

Субъект риска - физическое или юридическое лицо, занимающееся выполнением функций управления риском.

Внешние факторы - экономические, политические, техногенные, информационные, социально-демографические, природно-климатические и другие факторы макросреды страны, данного региона и города, в котором находятся субъект и объект риска.

Внутренние факторы риска - конкурентоспособность ближайшего окружения субъекта и объекта риска: персонала, технологий, организационно-технического уровня производства, системы менеджмента и др.

Вероятность риска - степень воздействия источника риска (события), измеряемая в пределах от 0 до 1.

Уровень риска - отношение величины ущерба (прибыли) к затратам на подготовку и реализацию риск-решений; изменяется по величине от 0 до 1.

Степень риска - качественная характеристика величины риска и его вероятности. Различают степени: высокую, среднюю, низкую и нулевую (без риска).

Приемлемость риска - вероятность риска находится в пределах нормативного (приемлемого) уровня (стандарта) для данной сферы деятельности, который нельзя превысить без правовых нарушений.

Анализ риска - разложение структуры объекта на элементы, установление взаимосвязей между ними с целью выявления источников, факторов и причин различного вида риска, сопоставление возможных потерь и выгод.

Оценка риска - совокупность процедур анализа риска, идентификации источников его возникновения, определения возможных масштабов последствий проявления факторов риска и определения роли каждого источника риска.

Инвестиционные риски связаны с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица, осуществляющего вложения своих средств.

Инвестиционные риски классифицируются в зависимости от особенности реализации им проекта и способа привлечения средств. В общем случае выделяют следующие риски:

- а) кредитные;
- б) риски, возникающие на первой стадии инвестиционного проекта;
- в) предпринимательские, связанные со второй стадией инвестиционного проекта;
- г) страховые.

Среди общих рисков, присущих первой стадии реализаций проекта можно выделить следующие:

- риски, возникающие вследствие неправильного оформления юридических прав: прав собственности или аренды на земельный участок и объекты недвижимости, а также разрешения на строительство;
- риск превышения сметы вследствие удорожания стоимости строительства и др.

В системе управления организацией управление рисками является компонентом подсистемы разработки и реализации управленческих решений. Таким образом, управление рисками осуществляется не ради снижения рисков, а ради повышения качества и обоснованности управленческого (особенно стратегического) решения.

Элементами «входа» процесса разработки решения могут быть параметры возникшей проблемы (технической, экологической, экономической, политической, управленческой и др.), требования к решению проблемы, ее комплексному обеспечению и т. д. Для того чтобы «выход» был качественным, необходимо обеспечить сначала качественный «вход», а затем качественный «процесс». Одним из условий обеспечения высокого качества «входа» является количественное измерение параметров «входа» и внешней среды, оптимизация количества факторов, регулирующих эти компоненты, т. е. снижение уровня неопределенности в системе управления.

На выходе процесса - конкретные (хорошо бы оптимальные) параметры управленческого решения. Для повышения качества «выхода» необходимо, во-первых, неуклонно повышать качество внешней среды и, во-вторых, обеспечивать высокое качество «входа» и само процесса. Факторами повышения качества процесса являются высокий профессионализм лица, принимающего решения (ЛПР), наличие необходимых методов и средств оптимизации параметров решения, Применение научных основ управления.

Элементами процесса разработки и реализации управленческого решения являются:

- система «предмет труда» (проблема, задачи и т. п.), «средство труда» (методики, ЭВМ и т. п.), «живой труд» (исполнитель, отдел и т. п.) соединенных в пространстве и во времени;

- информация;

- методы анализа, прогнозирования, нормирования, оптимизации, оценки эффективности и др.;

- научные основы разработки и реализации управленческого решения (экономические законы, законы организации, научные подходы, принципы);

– система управления рисками как одно из важнейших условий эффективного развития экономики по инновационному пути.

Как видно из перечня компонентов процесса разработки и реализации управленческих решений, для повышения его качества необходимо сделать многое. Особенно это важно для условий реформирования российской экономики.

Процесс разработки и реализации управленческого решения следует обеспечивать соответствующими нормативно-методическими документами, материально-техническими, финансовыми, трудовыми, информационными ресурсами. Для достижения высокого качества процесса необходимо, чтобы обеспечивающие компоненты тоже были высокого качества.

К функциям управления рисками относим:

- маркетинг;
- оптимизация риска;
- планирование работ по управлению рисками;
- организация выполнения плана;
- учет и контроль;
- мотивация достижения высоких результатов;
- регулирование процесса управления рисками.

К экономическим вопросам управления риском относим следующие:

- исследование внешних и внутренних факторов риска;
- анализ профессионализма субъекта риска;
- анализ параметров объекта риска;
- разработка предложений по улучшению параметров объекта и субъекта риска;
- экономическое обоснование эффективности работ по управлению риском;
- стимулирование достижения высоких результатов.

К организационным вопросам управления рисками относим следующие:

- формулирование принципов организации управления рисками;
- разработка организационной структуры управления рисками;
- выбор моделей управления рисками;

- сбор, обобщение и переработка информации;
- защита результатов оптимизации рисков на ученом (техническом) совете;
- корректировка материалов и сдача их ЛПР (заказчику).

К принципам организации управления рисками относим следующие:

- правовая регламентация управления рисками путем создания единого федерального нормативно-методического документа по рискам. По крупным федеральным объектам важно не только экономически обосновывать и оптимизировать риск, но и поделить его между участниками инновационного проекта или другого объекта;

- обеспечение высокого научного уровня процесса управления рисками путем анализа действия экономических законов функционирования рыночных отношений и законов организации, научных подходов и принципов;

- обеспечение адаптивности управленческих процессов к изменениям факторов внешней и внутренней среды;

- обеспечение сопоставимости альтернативных вариантов управленческих решений;

- автоматизация управления;

- регламентация процессов;

- выполнение принципов рациональной организации управленческих и производственных процессов;

- оптимизация рисков.

Для повышения качества управления рисками рекомендуется устанавливать количественные корреляционные (парные) зависимости между важнейшими показателями сфер (факторов) внешней среды объекта и уровнем риска.

К факторам микросферы организации относятся следующие: поставщики и их конкуренты; потребители и их конкуренты; контактные аудитории (средства массовой информации, группы содействия, общественные организации, контролирующие органы и др.); маркетинговые посредники на входе и выходе системы; местные органы власти.

К внутренним факторам риска относятся несоответствия, низкая надежность, непропорциональность, слабость отдельных компонентов системы управления организацией, ее

производственной и организационной структуры, элементов функциональных видов маркетинга и менеджмента. Другими словами, к внутренним факторам риска относятся все слабости и «болезни» организации как черного цикла, т. е. ее субстанции: всех видов ресурсов в статике и динамике, системы управления.

Сначала рекомендуется анализировать внешние факторы риска только потом - внутренние. Среди внешних факторов риска могут быть непреодолимые в текущее время и в перспективе слабости и «болезни», которые делают бессмысленными усилия по снижению внутренних ресурсов. Можно затратить огромные средства на снижение внутренних рисков и получить нулевой результат, если внешние факторы риска шлются непреодолимыми. Прежде чем инвестировать проект, развитие объекта, изучи внешнее окружение этого объекта. Наличие непреодолимых внешних факторов риска делает бессмысленным инвестирование в развитие данного объекта. К сожалению, на практике следуя утвердившемуся понятию, что система - это совокупность взаимосвязанных элементов, анализ инвестиционной ситуации начинают с внутренней, а не внешней среды. Затратив огромные средства на развитие самой системы, на втором этапе - этапе анализа факторов внешней среды — сталкиваются с непреодолимыми препятствиями (неустойчивые инструменты рыночного механизма, некачественная инфраструктура и т. д.), делающими проект бесперспективным, а затраты на развитие внутренней структуры уже не вернуть. Основными методами анализа факторов риска являются общеизвестные четные методы сравнения: индексный, балансовый, элиминирования, графический, функционально-стоимостный, факторный анализ, системный анализ и др. Главная цель этого анализа - выявление узких мест, слабостей, «болезней», непропорциональностей субстанции, структуры, производственных и управленческих процессов в системе, повышающих риск вложения инвестиций в ее функционирование или развитие.

Целью снижения рисков является снижение неопределенности во внешней среде и внутренней структуре организации, повышение точности прогноза количественных значений факторов риска, т. е. уменьшение

среднеквадратического отклонения каждого фактора. Для этого, с одной стороны, необходимо повышать точность прогнозов факторов риска путем совершенствования информационного обеспечения управления рисками (организацией), а с другой - применять известные экономические и организационные методы снижения рисков. Сначала следует повышать научный уровень управления рисками (нельзя забывать, что оптимизированный риск дает прибыль), и только потом применять экономические и организационные методы снижения рисков.

Без повышения научного уровня управления поле допуска прогноза фактора риска и социально-экономических показателей будет большим (до 50-100 и более процентов от капитала), что снизит качество управления организацией, инвестициями, инновациями и рисками до минимума. На практике так и получается.

Экономические и организационные методы снижения рисков:

1. Метод уклонения от рисков основан на отклонении инвестиционного проекта в случае обнаружения каких-либо ненадежных действий партнеров, контрагентов, поставщиков, разработанных и представленных заказчику документов. Чем выше уровень неопределенности внешних факторов риска, тем больше будет отклоненных проектов или их исполнителей.

2. Метод распределения рисков между участниками проекта, его соисполнителями, субподрядчиками. Применяется при большой потенциальной эффективности проекта, ожидании положительных сдвигов в экономике, но одновременно большой неопределенности текущей и стратегической ситуации.

3. Метод диверсификации (распределения) рисков путем деления инвестиций на разные проекты. Этот метод применяется при наличии нескольких, примерно с одинаковой степенью надежности, объектов инвестиций для инвестора. Диверсификация может быть любых сфер деятельности организации.

4. Метод локализации источников риска используется в тех сравнительно редких случаях, когда удастся достаточно четко и конкретно вычленив и идентифицировать источники риска. Выделив экономически наиболее опасный этап или участок

деятельности, можно сделать его контролируемым и таким образом снизить уровень финального риска предприятия. Подобные методы давно применяют многие крупные производственные компании, например, при внедрении инновационных проектов, освоении новых видов продукции, коммерческий успех которых вызывает большие сомнения, и т. п. Для рискованных частей проекта задаются венчурные дочерние фирмы, при условии допущения их к научно-производственному потенциалу материнской компании.

5. Метод диссипации риска представляет собой более гибкие инструменты управления рисками. Один из основных методов диссипации заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Метод диссипации отличается от метода распределения рисков тем, что в первом случае риск (инвестиции) делится с посторонними физическими или юридическими лицами, а во втором — с участниками одного и того же проекта. Интеграция может быть либо вертикальной (или диагональной) — объединение нескольких предприятий одного подчинения или одной отрасли для проведения согласованной ценовой политики, для разделения зон хозяйствования, для совместных действий против «пиратства» и т. п., либо горизонтальной — по последовательности технологических переделов, операций снабжения и сбыта.

6. Метод компенсации рисков относится к упреждающим методам управления (управление по возмущению) путем стратегического планирования деятельности организации. Для этого на стадии планирования мы должны в плановых показателях компенсировать будущие трудности и неопределенности путем создания резервов.

7. Метод страхования риска заключается в образовании специального страхового фонда, его распределении и использовании для преодоления разного рода потерь и ущерба путем выплаты страхового возмещения. Страхователь вносит страховые платежи в соответствующий фонд страховщика; последний выплачивает страхователю страховую сумму (как правило, значительно превышающую величину страховой

пошлины) при наступлении рискованных ситуаций, оговоренных в страховом соглашении (договоре).

В зависимости от системы страховых отношений, выделяются различные виды страхования: страхование (несколько страховщиков, каждый по своей доле, и один страхователь); двойное страхование (два страховщика одной и той же суммы); перестрахование (сумма первого страховщика перестраховывается вторым страховщиком); самострахование (создание денежных и натуральных страховых фондов непосредственно в хозяйствующих субъектах, т. е. у страхователя).

8. Метод хеджирования заключается в страховании, снижении риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для организации изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора. Суть хеджирования состоит том, что продавец (покупатель) товара заключает договор на его продажу (покупку) и одновременно осуществляет фьючерскую сделку (сделку по текущим ценам, с предоплатой, но при условии покупки будущем) противоположного характера, т. е. продавец заключает сделку на покупку, а покупатель — на продажу товара. Таким образом, любое изменение цены приносит продавцам и покупателям проигрыш по одному контракту и выигрыш — по другому. Благодаря этому в целом они не терпят убытка от изменения цен на товары, которые надлежит купить или продать в будущем.

4.6. Организация воспроизводственного инвестиционного процесса на предприятиях

Воспроизводство основного капитала на предприятиях может осуществляться следующими путями либо за счет прямых инвестиций, либо путем передачи объектов основного капитала учредителями в счет взносов в уставный капитал, либо при безвозмездной передаче юридическими и физическими лицами. Основным методом расширенного воспроизводства основного капитала являются прямые инвестиции (капитальные вложения). В состав капиталовложений (прямых инвестиций) включаются

затраты на строительные-монтажные работы, приобретение оборудования, инструмента, инвентаря, прочие капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, геологоразведочные и буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством, на подготовку кадров для вновь строящихся предприятий и др.).

Под расширением производства понимается строительство дополнительных производственных комплексов и производств, а также сооружение новых либо расширение существующих цехов основного назначения.

Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство предприятия (без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения, за исключением - при необходимости - создания новых и расширения существующих вспомогательных и обслуживающих объектов) с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. В результате реконструкции достигается увеличение объема производства на базе новой, более современной технологии, расширение ассортимента или повышение качества продукции, улучшение ее конкурентоспособности на рынке. Реконструкция может осуществляться также в частности для изменения профиля предприятия и организации производства новой продукции на имеющихся производственных площадях.

Техническое перевооружение включает комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным; совершенствованию организации и структуры производства. Как перечисленные, так и другие организационно-технические мероприятия призваны обеспечивать рост производительности труда, объема выпуска

продукции, улучшение ее качества, условий и организации труда и остальных показателей деятельности предприятия.

Капитальные вложения отражаются в балансе по фактическим затратам для застройщика (инвестора). Объекты капитального строительства, находящиеся во временной эксплуатации, до ввода их в постоянную эксплуатацию не включаются в состав основных средств, а отражаются как незавершенные капитальные вложения.

Затраты по строительству объектов группируются по технологической структуре расходов, определяемой сметной документацией на:

- строительные работы;
- работы по монтажу оборудования;
- приобретение оборудования, требующего монтажа;
- приобретение оборудования, не требующего монтажа, инструмента и инвентаря; оборудования требующего монтажа, по предназначенного для постоянного запаса;
- прочие капитальные затраты;
- затраты, не увеличивающие стоимость основных средств.

Работы по строительству предприятий, объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами предприятий и хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

При хозяйственном способе строительства на каждом предприятии создаются строительные подразделения, для них приобретают механизмы и оборудование, привлекают рабочих-строителей, формируют производственную базу.

Подрядный способ означает, что работы по строительству выполняются созданными для этой цели строительными и монтажными организациями на основании договоров с заказчиками. Выполнение работ по договорам обеспечивает взаимный контроль заказчика и подрядчика, способствует более эффективному, экономному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Таким образом, при подрядном способе строительство ведется постоянно действующими организациями. Это обеспечивает условия для создания устойчивых кадров рабочих необходимой квалификации и оснащения строительных организаций современной техникой. Подрядные организации систематически накапливают производственный опыт и могут на высоком уровне выполнять строительные работы.

На практике существуют два подхода к определению реальных инвестиций - затратный и ресурсный. Если исходить из количественных оценок, то до недавнего времени в народном хозяйстве преобладал затратный подход. Поэтому нарастала критика такого подхода, вызванного несбалансированностью между движением материальных и денежных ресурсов.

С точки зрения ресурсного подхода под капитальными вложениями понимаются финансовые ресурсы, предназначенные для расширенного воспроизводства основных фондов. Реальные инвестиции целесообразно рассматривать не в статике, а в динамике, т.е. в процессе смен форм стоимости и превращения их в конечный продукт инвестиционной деятельности данного периода, т.е. это часть дохода предприятия за данный период, которая не может быть использована на потребление.

Реальные инвестиции проходят ряд превращений:

- ресурсы (ценности) — вложения (затраты)
- получение эффекта (дохода или прибыли) в результате инвестирования.

Без получения дохода (прибыли) отсутствуют и стимулы к инвестированию.

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий юридических лиц, граждан и государства по реализации инвестиций. Объектами инвестиционной деятельности являются:

- вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды производственного и непроизводственного назначения, а также оборотные активы (средства) во всех отраслях народного хозяйства;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.), т.е. финансовые инвестиции;

– целевые денежные вклады юридических лиц и граждан в банках;

– научно-техническая продукция и другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

– инвесторы (застройщики);

– исполнители работ (подрядчики);

– пользователи объектов инвестиционной деятельности;

– поставщики товарно-материальных ценностей, оборудования, проектной продукции для строительства объектов;

– финансовые посредники (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, инвестиционные фонды, фондовые биржи и др.);

– иностранные юридические и физические лица государства и международные организации.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где происходит практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

– сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные фонды отраслей хозяйства (отраслевых комплексов) Эта сфера объединяет деятельность (на рынке инвестиционных товаров) заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования и материалов, граждан по индивидуальному строительству и других субъектов инвестирования;

– инновационная сфера, где реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;

– сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного, финансовых обязательств в различных формах);

– сфера реализации имущественных прав субъектов инвестиционной деятельности (рынок движимого и недвижимого имущества), где применяются залоговое право и ипотечный кредит.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций. Инвестор, не являющийся пользователем объектов

инвестиционной деятельности, вправе контролировать их целевое использование и осуществлять в отношениях с пользователем таких объектов другие права, предусмотренные договором (контрактом). Инвестору предоставляется право владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций.

Процесс инвестирования на территории РФ затруднен не только из-за инфляции, но и из-за существенных диспропорций в инвестиционной сфере. Нарастание деформаций вызвано главным образом неудачным внедрением отдельных элементов рыночных отношений без разработки комплексного подхода к решению проблем инвестирования.

Контрольный тест к теме 2

Укажите правильный вариант ответа

1. Какую ответственность несут члены товарищества на вере по его обязательствам?

- а) полные товарищи и коммандитисты несут полную ответственность;
- б) полные товарищи и коммандитисты несут ответственность в пределах своего вклада;
- в) полные товарищи несут полную ответственность по товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а коммандитисты – в пределах вклада имущество товарищества.

2. Какие права имеет собственник в отношении принадлежащего ему имущества?

- а) право владения;
- б) право владения и пользования;
- в) право владения, пользования и распоряжения.

3. За унитарным предприятием имущество закрепляется:

- а) на праве собственности;
- б) на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- в) передается по договору аренды.

4. Объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии - это:

- а) общество с ограниченной ответственностью;
- б) товарищество на вере;
- в) производственный кооператив;
- г) унитарное предприятие.

5. К основным функциям предприятия можно отнести:

- а) управление и организация труда;
- б) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия;
- в) охрана окружающей среды;
- г) обеспечение персонала заработной платой.

6. Предприятия классифицируются по виду и характеру деятельности на:

- а) государственные, муниципальные, частные;

- б) предприятия производственной и непроизводственной сферы.
 - в) иностранные, национальные, совместные предприятия;
 - г) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества.
- 7.** Результатом взаимодействия компонентов внутренней среды предприятия является:
- а) средства производства, персонал;
 - б) информация, деньги;
 - в) готовая продукция, производство;
 - г) готовая продукция.
- 8.** К мелким предприятиям относятся предприятия:
- а) с численностью занятых до 50 человек;
 - б) с объемом продаж до 500 тыс. рублей;
 - в) с чистой прибылью до 250 тыс. рублей.
- 9.** По формам собственности предприятия различают:
- а) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества;
 - б) государственные, национальные, частные предприятия;
 - в) государственные, муниципальные, частные, кооперативные предприятия;
 - г) предприятия, находящиеся в собственности общественных организаций, полное товарищество, ООО.
- 10.** По принадлежности капитала выделяют:
- а) национальные, иностранные и совместные предприятия;
 - б) государственные, муниципальные, производственные кооперативы, частные предприятия;
 - в) государственные, национальные, унитарные предприятия.

Контрольный тест к теме 3.1

Укажите правильный вариант ответа

1. На какие группы делятся основные фонды в зависимости от функционального назначения в производственном процессе?

- а) активные и пассивные;
- б) производственные и непроизводственные;
- в) собственные и арендованные.

2. В состав основных производственных фондов предприятия включаются материально-вещественные элементы:

а) здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудования, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги;

б) здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудования, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, незавершенное производство, расходы будущих периодов;

в) здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудования, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, запасы сырья и материалов, продукция на складе.

3. Что такое производственная структура основных производственных фондов?

а) состав основных производственных фондов;

б) процентное соотношение различных групп ОПФ по вещественно-натуральному составу в общей среднегодовой стоимости;

в) процентное соотношение количества единиц оборудования в каждой группе.

4. В группу сооружений включаются:

а) административные здания, хозяйственные строения;

б) теплосеть, паропроводы;

в) дороги, эстакады, тоннели;

г) стеллажи, инструменты, контейнеры.

5. Остаточная стоимость основных производственных фондов - это:

- а) стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов;
- б) разница между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа;
- в) разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью.

6. Если увеличить коэффициент сменности, то как изменится показатель фондоотдачи?

- а) повысится;
- б) понизится;
- в) останется без изменений.

7. В каком случае будет наблюдаться рост показателя фондоотдачи?

- а) темпы роста ОПФ опережают темпы роста объема выпуска продукции;
- б) темпы роста ОПФ опережают темпы роста фондоотдачи;
- в) темпы роста объема выпуска продукции опережают темпы роста ОПФ.

8. Уровень использования основных производственных фондов характеризует:

- а) рентабельность, прибыль;
- б) фондоотдача, фондоемкость, рентабельность;
- в) производительность труда рабочих.

9. К форме простого воспроизводства основных фондов относятся:

- а) замена устаревших средств труда, капитальный ремонт;
- б) техническое перевооружение, модернизация оборудования, реконструкция предприятия;
- в) новое строительство, расширение действующих предприятий, капитальный ремонт;
- г) замена устаревших средств, новое строительство, техническое перевооружение.

10. Экстенсивное использование основных производственных фондов характеризуют:

- а) фондоотдача, фондоемкость;

- б) коэффициент сменности, коэффициент загрузки оборудования;
- в) фондовооруженность труда;
- г) рентабельность производства.

Контрольный тест к теме 3.2

Укажите правильный вариант ответа

1. В состав оборотных производственных фондов предприятия входят материально-вещественные элементы:

- а) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий, запасных частей, топлива, незавершенное производство, расходы будущих периодов;
- б) оборудование, приспособления, тара;
- в) готовая продукция на складе, денежные средства в кассе, на расчетном счете предприятия.

2. Оборотные средства – это ...

- а) совокупность денежных средств, авансируемых для создания основных производственных фондов и оборотных производственных фондов;
- б) совокупность денежных средств, авансируемых для создания запасов оборотных производственных фондов и фондов обращения;
- в) совокупность денежных средств, авансируемых для создания производственных запасов, сырья, материалов, топлива, тары.

3. К каким фондам относятся готовая продукция на складе предприятия, продукция отгруженная, но не оплаченная потребителем?

- а) к оборотным производственным фондам;
- б) к основным производственным фондам;
- в) к фондам обращения.

4. К производственным запасам относят:

- а) сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергия;
- б) полуфабрикаты собственного производства, тара, запасные части для ремонта;
- в) незавершенное производство, расходы будущих периодов.

5. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует:

- а) среднюю продолжительность одного оборота оборотных средств;
 - б) объем товарной продукции на 1 рубль производственных фондов;
 - в) количество оборотов оборотных средств за определенный период;
 - г) затраты производственных фондов на 1 рубль товарной продукции.
- 6.** Оборотные средства классифицируются по следующим элементам:
- а) производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складах, продукция отгруженная, но еще не оплаченная, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке;
 - б) производственные запасы, незавершенное производство, инструменты, расходы будущих периодов, передаточные устройства, готовая продукция на складах, продукция отгруженная, но еще не оплаченная, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке;
 - в) незавершенное производство, готовая продукция на складах, продукция отгруженная, но еще не оплаченная, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный инвентарь, запасы сырья и материалов, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.
- 7.** Как влияет себестоимость продукции на размер незавершенного производства?
- а) чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении;
 - б) чем ниже затраты на производство, тем больше объем незавершенного производства в денежном выражении;
 - в) чем выше затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении;
 - г) никак не влияет.
- 8.** Кругооборот оборотных средств завершается...
- а) отгрузкой продукции потребителю;
 - б) продукцией на складе предприятия;
 - в) зачислением выручки на счет предприятия.

9. По какой формуле определяется продолжительность одного оборота?

а) $D = \frac{T \times O_{ср}}{V_p}$;

б) $D = \frac{V_p}{T \times O_{ср}}$;

в) $D = \frac{V_p \times O_{ср}}{T}$

Контрольный тест к теме 3.3.

Укажите правильный вариант ответа

1. Списочная численность работников предприятия – это...
 - а) численность списочного состава на определенную дату;
 - б) количество работников списочного состава, явившихся на определенную дату;
 - в) численность работников за определенный период времени.
2. На какие категории делится персонал предприятия в зависимости от участия в производственном процессе?
 - а) промышленно-производственный персонал, непромышленный персонал;
 - б) руководители, специалисты, служащие;
 - в) основные рабочие, вспомогательные рабочие.
5. Уровень производительности труда характеризуют:
 - а) фондоотдача, фондоемкость;
 - б) выработка на одного работающего, трудоемкость продукции;
 - в) фондовооруженность, коэффициент сменности.
6. Выберите из следующего перечня показатель, характеризующий эффективность использования трудовых ресурсов:
 - а) рентабельность;
 - б) фондовооруженность труда;
7. Сдельная форма заработной платы применяется при:
 - а) наличии количественных и качественных показателей работы, которые непосредственно зависят от данного рабочего (бригады);
 - б) выполнении работ по обслуживанию оборудования;
 - в) отсутствии технически обоснованных норм труда.
8. Начисление заработной платы работникам по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время – это:
 - а) сдельная форма оплаты труда;
 - б) аккордная система оплаты труда;
 - в) косвенно-сдельная форма оплаты труда;

- г) повременная форма оплаты труда.
- 9. К компенсационным выплатам относятся надбавки доплаты за:
 - а) высокую квалификацию работника;
 - б) профессиональное мастерство;
 - в) работу вечернее и ночное время;
 - г) совмещение нескольких профессий.
- 10. Тарифная система оплаты труда включает:
 - а) тарифные ставки, тарифные сетки;
 - б) тарифные ставки, должностные оклады, тарифные сетки;
 - в) тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочник.

Контрольный тест к теме 3.4.

Укажите правильный вариант ответа

1. Какие затраты относятся к условно-постоянным?
 - а) средняя заработная плата производственных рабочих;
 - б) заработная плата управленческого персонала;
 - в) затраты на топливо и энергию на технологические нужды.
2. Классификация затрат по экономическим элементам служит для:
 - а) экономического обоснования инвестиций;
 - б) определения расходов на обслуживание и управление производством;
 - в) расчета себестоимости единицы конкретного вида продукции.
3. Группировка затрат по экономическим элементам включает затраты на:
 - а) топливо и энергию на технологические цели, основную заработную плату производственных рабочих, материальные затраты;
 - б) амортизацию основных фондов, подготовку и освоение производства, оплату труда, топливо и энергию на технологические цели;
 - в) оплату труда, амортизацию основных фондов, прочие затраты, материальные затраты, отчисления на социальные нужды.

4. Какие затраты относятся к условно-переменным?
- а) материальные затраты;
 - б) амортизационные отчисления;
 - в) заработная плата управленческого персонала;
 - г) проценты по кредитам.
5. В какие из перечисленных затрат включаются представительские расходы?
- а) коммерческие расходы;
 - б) прочие производственные расходы;
 - в) общехозяйственные расходы;
 - г) административные и управленческие расходы.
6. Какое влияние на себестоимость единицы продукции оказывают постоянные затраты при изменении объемов производства?
- а) при снижении объемов производства затраты падают; при повышении - растут;
 - б) при снижении объема производства затраты растут; при увеличении - падают;
 - в) никакое.
7. Для обоснования, какого конкретного решения исходным показателем предприятия является себестоимость единицы продукции?
- а) для определения объема производства;
 - б) для определения цены товара;
 - в) для изменения организационной структуры предприятия.
8. Понятие себестоимости продукции отражает:
- а) текущие затраты на производство;
 - б) капитальные затраты;
 - в) выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции;
 - г) затраты на сырье, материалы и заработную плату работающих.
9. Какая статья себестоимости не включается в цеховую себестоимость:
- а) стоимость сырья и материалов;
 - б) общезаводские расходы;
 - в) амортизация;
 - г) цеховые расходы.

10. Какие затраты не относятся к прямым расходам:

- а) сырье и материалы;
- б) возвратные отходы;
- в) заработная плата основных производственных рабочих;
- г) расходы по эксплуатации и содержанию оборудования.

Контрольный тест к теме 3.5.

Укажите правильный вариант ответа

1. Валовой доход предприятия – это...

- а) выручка от реализации продукции за вычетом материальных затрат;
- б) выручка от реализации продукции за вычетом себестоимости;
- в) выручка от реализации продукции.

2. К внутренним факторам, влияющим на величину прибыли относятся:

- а) конъюнктура рынка, природные условия;
- б) нормы амортизационных отчислений, уровень цен на материальные ресурсы;
- в) конкурентоспособность продукции, уровень хозяйствования;
- г) государственное регулирование цен, тарифов.

3. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между:

- а) продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и их остаточной стоимостью;
- б) продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и их остаточной стоимостью с учетом расходов по их реализации;
- в) продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и понесенных расходов по их реализации.

4. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через:

- а) снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- б) ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- в) изменение объема средств и предметов труда;
- г) повышение квалификации персонала.

- 5.** Прибыль от реализации продукции рассчитывается как:
- а) выручка от реализации продукции за вычетом материальных затрат;
 - б) выручка от реализации продукции за вычетом остаточной стоимости;
 - в) выручка от реализации продукции за вычетом себестоимости продукции.
- 6.** В состав балансовой прибыли предприятия включается:
- а) выручка, полученная от реализации продукции;
 - б) денежное выражение стоимости товаров;
 - в) разность между объемом, реализованной продукции в стоимостном выражении и ее себестоимостью;
 - г) прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных фондов и иного имущества предприятия; финансовый результат от внереализационных операций.
- 7.** Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:
- а) выручка, полученная от реализации продукции;
 - б) денежное выражение стоимости товаров;
 - в) финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом;
 - г) чистый доход предприятия.

**Примерный перечень вопросов
к зачету (экзамену) по курсу дисциплины «Экономика
отрасли» для студентов ОФО и ЗФО**

1. Отрасли экономики. Характеристика важнейших отраслей промышленности.
2. Взаимодействие и взаимосвязь отраслей. Межотраслевые комплексы.
3. Что понимается под определениями: «национальный хозяйственный комплекс», «сфера экономики».
4. Что понимается под экономической структурой экономики? Назовите основные типы экономических структур.
5. Каковы особенности и направления структурной перестройки экономики в России?
6. Каковы направления структурной перестройки в агропромышленном комплексе?
7. В чем состоят региональные особенности структурной перестройки российской экономики?
8. Какие классификационные признаки предприятия являются наиболее важными?
9. Каковы особенности индивидуального предпринимательства?
10. Особенности товарищества за как формы предпринимательства.
11. Сущность акционерной формы хозяйствования.
12. Виды акций и признаки их отличий друг от друга.
13. Основные проблемы развития акционерной формы хозяйствования в России.
14. Проблемы становления и развития малого предпринимательства в России.
15. Основные функции рынка.
16. Дайте характеристику основным типам рынков.
17. Поведение предприятия в условиях несовершенной конкуренции.
18. Поведение предприятия в условиях совершенной конкуренции.
19. Государственный контроль за деятельностью предприятий - монополистов.

20. Сущность понятий «имущество предприятия» и «капитал предприятия».

21. Источники формирования собственного и заемного капитала, их значение в деятельности предприятия.

22. Особенности формирования уставного капитала АО.

23. Сущность, состав и структура ОФ.

24. Оценка ОФ.

25. Износ и амортизация ОФ.

26. Показатели и пути улучшения использования ОФ.

27. Сущность и состав оборотных средств.

28. Кругооборот оборотных средств.

29. Нормирование оборотных средств.

30. Показатели и пути улучшения использования оборотных средств.

31. Формы и системы оплаты труда на предприятии.

32. Организация технического нормирования труда.

33. Научная организация труда на предприятии.

34. Государственное регулирование уровня оплаты труда и занятости.

35. Производственный процесс и его содержание.

36. Методы организации производственного процесса.

37. Разработка и организация производственного процесса на предприятии.

38. Сущность организации и основные задачи, решаемые инструментальным хозяйством предприятия.

39. Методики определения потребности предприятия в инструменте.

40. Функциональные подразделения инструментального хозяйства предприятия.

41. Характеристика планово-предупредительного ремонта на предприятии.

42. Сущность организации выполнения ремонтных работ на предприятии.

43. Схемы, применяемые для материально-технического обеспечения предприятия в современных условиях.

44. Характеристика тенденций развития производственной инфраструктуры предприятия.

45. Управление и эффективность производства.

46. Структура и функции аппарата управления предприятием.
47. Особенности управления предприятиями различных организационно-правовых форм.
48. Показатели эффективности управления производством.
49. Опыт зарубежных стран в управлении производством.
50. Сущность планирования. Требования, предъявляемые к планированию.
51. Принципы планирования.
52. Виды планирования.
53. Стоимостные показатели производственной программы.
54. Техничко-экономическое обоснование производственной программы.
55. Показатели использования производственной мощности.
56. Пути улучшения производственной мощности.
57. Стратегическое планирование.
58. Бюджетирование как система финансового планирования.
59. Сущность издержек производства зарубежных фирм.
60. Назначение группировки затрат по экономическим элементам.
61. Экономическое назначение классификации затрат по статьям калькуляции.
62. Нормы, нормативы и лимиты затрат используемые при расчетах.
63. Определение себестоимости затрат для целей бухгалтерского учета.
64. Закономерности движения кривых средних и общих затрат зарубежной фирмы.
65. Оптимум объема производства с точки зрения минимизации затрат фирмы. Планирование затрат.
66. Резервы и факторы снижения себестоимости продукции.
67. Сущность и содержание ценовой политики на предприятии.
68. Методы расчета цен.
69. Ценообразование на различных рынках.
70. Управление качеством продукции.

71. Сущность и содержание сертификации.
72. Конкурентоспособность предприятия и его продукции.
73. Особенности финансирования инновационной деятельности предприятий.
74. Этапы разработки и реализации инвестиционной деятельности предприятия.
75. Методы оценки и показатели эффективности инвестиционного проекта.
76. Риски инвестиционных проектов.
77. Максимизация прибыли в зависимости от различных факторов.
78. Анализ чувствительности прибыли к изменениям цены и структуры затрат.
79. Финансовое обеспечение предприятия.
80. Формы и виды взаимодействия предприятий с банками и их особенности.
81. Функции товарных бирж, особенности различных видов биржевых сделок.
82. Особенности отношений предприятия со страховыми компаниями.
83. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий.
84. Сущность иностранных инвестиций в национальную экономику.
85. Принципы построения баланса предприятия, его назначение.
86. Показатели эффективности использования ресурсов предприятия.
87. Система показателей рентабельности.
88. Показатели платежеспособности предприятия.
89. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
90. Цели и задачи анализа эффективности производства и финансового состояния предприятия.

Темы рефератов по дисциплине «Экономика отрасли» для студентов ОФО и ЗФО

1. Предприятие как основной хозяйствующий субъект в условиях рынка.
2. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия.
3. Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия.
4. Изучение и прогнозирование потребительского спроса на предприятии.
5. Прибыль предприятия: принципы формирования и использования.
6. Организация труда и заработной платы на предприятии.
7. Пути повышения эффективности использования основных фондов предприятия.
8. Пути повышения эффективности использования оборотных фондов предприятия.
9. Финансовые ресурсы предприятия, источники их формирования и использования.
10. Кредитование предприятия. Внешние источники инвестирования в развитие предприятия.
11. Организация основного производства и ее эффективность.
12. Организация вспомогательного производства и ее эффективность.
13. Планирование производственной мощности предприятия. Пути улучшения использования.
14. Бизнес-планирование на предприятии: значение, функции, содержание и этапы разработки.
15. Планирование численности промышленно-производственного персонала на предприятии.
16. Пути совершенствования систем оплаты и стимулирования труда на предприятии.
17. Организационно-правовые формы предприятий в РФ.
18. Предприятия малого бизнеса и их эффективность.
19. Пути повышения эффективности производственной структуры предприятия.

20. Совершенствование организационной структуры предприятия в условиях рыночной экономики.
21. Политика управления оборотным капиталом предприятия. Стратегии финансирования оборотных активов.
22. Себестоимость продукции и пути ее снижения.
23. Инвестиционная политика предприятия в условиях рыночной экономики.
24. Инновации как объект деятельности предприятия.
25. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса.
26. Совершенствование ценообразования на выпускаемую продукцию.
27. Предпринимательство, формы и методы организации предпринимательской деятельности.
28. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия.
29. Оценка риска в предпринимательстве и способы его снижения.
30. Организация и планирование обеспечения предприятия товарными ресурсами.
31. Взаимоотношения предприятия с институтами финансовой системы.

Список литературы

1. Основная литература

1. ЭБС «Znanium. com.». Басовский, Л.Е. Экономика отрасли: учеб. пособие / Л. Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 145 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

2. ЭБС «Айбукс». Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие/ О.В. Баскакова. — М.: Дашков и К, 2013. — 372 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

3. ЭБС «Znanium. com.». Волков, О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. - М.: Инфра-М, 2013. - 264 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

4. ЭБС «Znanium. com.». Поздняков, В.Я. Экономика отрасли: учебное пособие / В.Я. Поздняков, С.В. Казаков. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 309 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

5. Моисеев, Н.А. Экономика лесного хозяйства: учеб. пособие для студентов вузов / Н.А. Моисеев. - М.: МГУЛ, 2006. - 384 с.

6. ЭБС «Znanium. com.». Экономика строительства: учебное пособие / А.Н. Плотников. - М.: Альфа-М: Инфра-М, 2012. – 288 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

2. Дополнительная литература

1. ЭБС «Znanium. com.». Ефименко, И.Б. Экономика отрасли (строительство): учеб. пособие / И.Б. Ефименко, А.Н. Плотников. - М.: Вуз. учебник, 2009. - 359 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

2. ЭБС «Айбукс». Магомедов, М.Д. Экономика организации (предприятия): учебник/ М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. — М.: Дашков и К, 2011. — 276 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

3. ЭБС «Айбукс». Мухина, И.А. Экономика организации (предприятия): учебник/ И.А. Мухина. — М.: Флинта: МПСИ, 2010. — 320 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

4. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с.

5. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия: учебник / Л.А. Чалдаева; Финансовая акад. при Правительстве РФ. - М.: Юрайт, 2011. - 348 с.

Киселева Вера Алексеевна

**ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебно - методическое пособие

Подписано в печать 10.12.2013. Формат бумаги 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Гарнитура Таймс. Усл. п.л. 7,25. Тираж 100. Заказ 181.

Отпечатано с готового оригинал-макета
на участке оперативной полиграфии
ИП Кучеренко В.О. 385008, г. Майкоп, ул. Пионерская, 411/76.
Тел. для справок 8-928-470-36-87. E-mail: slv01.maykop.ru@gmail.com