

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Конспект лекций

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Конспект лекций
для студентов специальности
1-26 02 02 «Менеджмент»

Витебск
2013

УДК 658 (075.8)
ББК 65.29
Э 40

Рецензенты :

Н.Н. Миронович, старший преподаватель Института бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета.

С.Б. Тарасевич, доцент кафедры экономической теории и истории Витебской государственной академии ветеринарной медицины, к.э.н.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 5 от 27.06.2013.

Э 40 Экономика организации (предприятия) : конспект лекций / сост. : Л. И. Китаева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2013. – 95 с.

ISBN 978-985-481-317-2

Издание раскрывает основные темы дисциплины в соответствии с учебной программой курса «Экономика организации (предприятия)», утвержденной НМС УО «ВГТУ» (рег. № ТД-32/2011).

Рекомендуется для студентов специальности 1-26 02 02 «Менеджмент».

УДК 658 (075.8)
ББК 65.29

ISBN 978-985-481-317-2

© Китаева Л.И., 2013
© УО «ВГТУ», 2013

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение в дисциплину «Экономика организации»	4
2 Организация как субъект хозяйствования. Организационно-правовые формы организации	9
3 Экономическая среда функционирования организации	21
4 Концентрация производства. Специализация и кооперирование производства. Комбинирование производства	24
5 Труд и его эффективность	29
6 Основные средства и эффективность их использования	36
7оборотные средства организации и эффективность их использования	44
8 Материальные ресурсы и эффективность их использования	50
9 Система планирования деятельности организации	53
10 Оплата труда в организации. Формы и системы оплаты труда	57
11 Издержки и себестоимость продукции	61
12 Инвестиции и инвестиционная деятельность организации	66
13 Инновации и инновационная деятельность организации	71
14 Качество и сертификация продукции. Конкурентоспособность продукции и организации	75
15 Доход, прибыль, рентабельность	79
16 Оценка стоимости организации	84
Литература	91
Приложение	94

1 Введение в дисциплину «Экономика организации»

Термин «экономика» возник более двух тысяч лет. Древнегреческий философ Ксенофонт не только ввел его в обращение, но и написал первый трактат об экономике. Два греческих слова «эйкос» (домашнее хозяйство) и «номос» (закон) были объединены в одно слово «экономикос», которое затем видоизменилось и стало звучать как «экономика».

Таким образом, элементы экономики как науки появились еще в древнем мире. И уже древние греки понимали, что вести хозяйство нужно упорядоченно, соблюдая законы, следуя определенным правилам.

Развитие экономической мысли, обобщение хозяйственной практики на протяжении веков сформировали и оформили экономическую науку как часть общечеловеческих знаний о способах и средствах производства, распределения, обмена и потребления средств существования людей. Из определения экономики вытекает, что это наука, которая позволяет формировать у человека знания, навыки, умения эффективно вести дело, достигать наиболее полного и рационального использования ограниченных ресурсов в процессе производства товаров, оказания услуг, выполнения работ и получать доход в виде прибыли, ренты, дивидендов, заработной платы и т. п.

Представители западных экономических школ, интерпретируя понятие «экономика», определяют круг ее основных проблем:

- что производить?
- как производить?
- для кого производить?

Из этого следует, что заниматься экономикой – значит принимать грамотные и обоснованные решения, ориентированные на успех предпринимательской деятельности любого субъекта (государства, фирмы, домашнего хозяйства) или обосновывать те направления деятельности, которые обеспечат выгоду.

Многие авторы по-разному трактуют термин «экономика». Одни рассматривают ее как систему отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ (товаров и услуг); другие – как науку о:

- закономерностях поведения экономических субъектов (в достижении ими равновесия, то есть обеспечении наилучшего состояния: для фирмы – максимизация прибыли; для домашнего хозяйства – удовлетворение потребностей в условиях ограниченного бюджета);

- богатстве (меркантилисты);
- использовании людьми редких (ограниченных) производственных ресурсов (факторов производства) для создания различных экономических благ и распределения их между членами общества.

Экономика учит, что в процессе производства экономически обоснованные решения следует выбирать из ряда альтернативных вариантов, прежде всего с учетом: а) эффективности использования в производстве ограниченных

ресурсов; б) удовлетворения запросов потребителей; в) получения фирмой максимальной прибыли.

Экономические бизнес-процессы в настоящее время реализуются в рамках организаций (фирм), участвующих в предпринимательской деятельности. Экономiku организации с этих позиций можно представить как учение о предпринимательской (экономической) жизни организации (предприятия).

Экономика любого субъекта – есть система (рис. 1). Система, как философская категория, означает совокупность элементов, составляющих целое. Эти элементы находятся между собой в тесном взаимодействии, оказывают определенное влияние друг на друга.

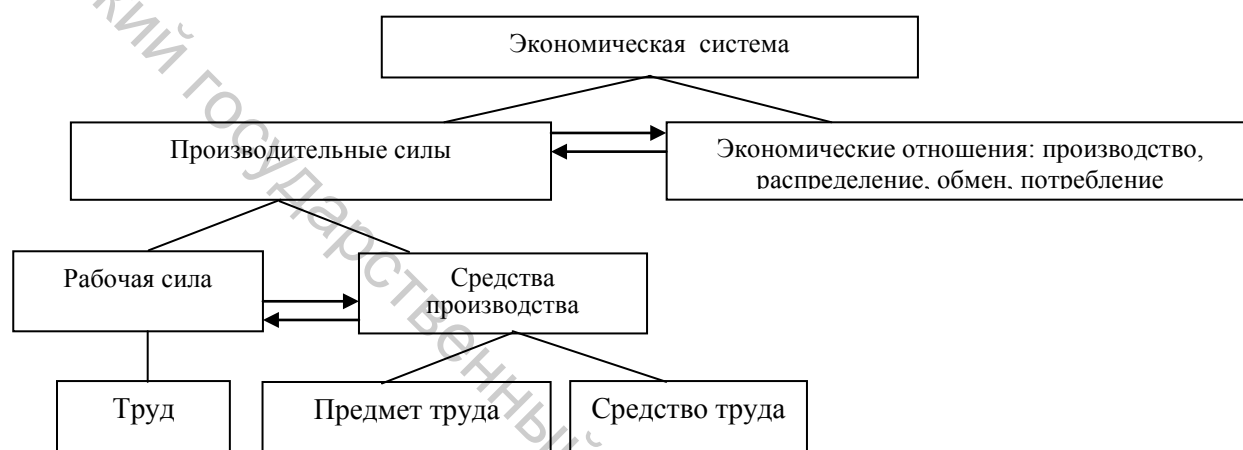


Рисунок 1 – Элементы экономической системы

Любую систему – социальную, экономическую, биологическую – нельзя рассматривать как механическую сумму составляющих ее элементов. Лишь во взаимодействии эти элементы образуют функционирующую и развивающуюся систему.

Экономика – сложный и многогранный феномен. Это наука, которая находится в постоянном развитии на основе изучения и обобщения теории и практики функционирования предпринимательских структур. Она позволяет обосновывать управленческие решения в рамках имеющейся технической и экономической информации; она изучает варианты выбора эффективного ведения хозяйства субъекта (отрасли, организации) в условиях ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей экономики.

Экономика организации – составная часть экономической науки и самостоятельная дисциплина. Она дифференцируется по отраслевому и функциональному признаку.

Отраслевая экономика – это экономика легкой промышленности, машиностроения, транспорта, торговли и т. п. Функциональная экономика – экономика, изучающая отдельные стороны экономических отношений предпринимательских структур, таких как финансы, внешнеэкономическая, инвестиционная деятельность и т. п.

Как наука, экономика тесно взаимодействует с такими научными дисциплинами, как экономическая теория, право, математика, статистика, информатика, маркетинг, менеджмент, бухгалтерский учет и др.

Экономика является не только теоретической, но и прикладной наукой; пользуется не только выводами других наук, но и сама обеспечивает смежные науки фактической информацией о закономерностях формирования и развития отрасли, процессов её развития; выполняет методические функции.

Цель изучения экономики – формирование целостного представления об экономике как системе взаимосвязей, обеспечивающих эффективное ведение бизнеса в условиях ограниченных ресурсов. В конечном итоге, специалист, обладающий экономическими знаниями, должен умело и грамотно обосновывать управленческие решения относительно того, что, как и для кого производить.

Объект курса – производственная организация (предприятие), основным видом деятельности которой является выпуск продукции, оказание услуг, выполнение работ.

Предмет – изучение проявления действия экономических законов и методов их практического использования на уровне промышленной организации с целью повышения эффективности ее деятельности и тех факторов, которыми она располагает.

Любая организация для осуществления деятельности располагает необходимыми факторами производства, эффективность использования которых определяет успешность ее бизнеса. К этим факторам относятся:

- труд, реализуемый с помощью персонала организации. Показателем эффективности использования труда персонала является производительность труда;

- основные средства (станки, машины, оборудование) или средства труда. Их эффективность использования проявляется в показателях фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности;

- оборотные средства (производственные запасы и др.) или предметы труда, оценка эффективности которых осуществляется при использовании коэффициентов оборачиваемости.

Задачами дисциплины «Экономика организации» являются:

- изучение механизма деятельности организаций в системе национальной экономики;

- освоение новых форм и методов ведения бизнеса;

- определение места и роли организаций в системе национальной экономики Республики Беларусь;

- изучение результирующих показателей производственной, экономической, финансовой деятельности промышленных организаций;

- изучение состава, структуры и эффективности использования производственных ресурсов (факторов), а также состава затрат, особенностей ценообразования, налогообложения;

– изучение особенностей инвестиционной и инновационной деятельности и др.

Методы исследования, используемые в курсе экономических дисциплин, – разнообразны. Они подразделяются на общие (диалектика, абстракция) и частные (анализ, синтез, индукция, дедукция, математические, статистические).

Наиболее эффективным в исследовании проблем экономики организации является системный подход, исходя из которого организация представляет собой, с одной стороны, систему взаимосвязанных элементов, с другой – сама является составной частью национальной экономики, испытывающей воздействие со стороны государства.

Предпринимательская деятельность и экономика страны в значительной степени зависят от государственной политики. Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить эти процессы.

Государственное регулирование экономики – целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы различных форм и методов обеспечивают достижение поставленных целей и решение экономических и социальных задач соответствующего этапа развития экономики, регламентируют хозяйственные отношения в обществе.

Государство должно вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. Они могут быть как позитивными, так и негативными. Роль государства заключается в своевременном выявлении этих тенденций и явлений, причин их возникновения и принятии соответствующих мер по их устранению.

Условиями для вмешательства государства могут быть:

- 1) требования национальной безопасности;
- 2) социальная напряженность в обществе;
- 3) негативные явления в экономике (кризисные явления, инфляция, высокий уровень безработицы, структурная несбалансированность, дефицит бюджета, неконкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке и т. п.);
- 4) ухудшение окружающей среды и др.

Государство обеспечивает соответствующие условия для развития экономики, выполняя при этом следующие функции:

- создание правовой основы. Государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, обеспечивающие качество продукции, и т. д.;

- обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности;

- стабилизация экономики, то есть достижение и поддержание на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей: объема ВВП, уровня инфляции и безработицы, дефицита бюджета и др. Это достигается

путем проведения соответствующей фискальной, финансово-кредитной, научно-технической и инвестиционной политики;

- обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Она выражается в обеспечении гарантий всем работающим минимума заработной платы, пенсий по старости и инвалидности, пособий по безработице, различных видов помощи малоимущим, в осуществлении индексации фиксированных доходов в связи с инфляцией и др.;

- защита конкуренции, которая является одним из основных регулирующих инструментов в рыночной экономике, заставляя производителей товаров и услуг внедрять все новое и передовое, улучшать качество продукции и снижать издержки на ее производство;

- разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства, то есть правовой основы предпринимательства, налогообложения, банковской системы и т.д.

Экономические рычаги, которые использует государство для регулирования экономики, довольно разнообразны, но основными из них являются: налоги; ставка процента; формирование доходов населения; субсидии, дотации, льготное кредитование; государственная предпринимательская деятельность; регулирование внешнеэкономической деятельности (квотирование, таможенные пошлины) и др.

Современная экономика в рамках национальной статистики использует в настоящее время классификацию видов экономической деятельности, согласно Общегосударственного классификатора видов экономической деятельности (ОКЭД). Под видом экономической деятельности понимается процесс, то есть сочетание действий, приводящих к получению однородного набора продукции.

ОКЭД представляет собой набор группировок, распределенных по пяти уровням классификации (секции, разделы, группы, классы, подклассы).

Виды деятельности в ОКЭД подразделяются на добывающие, обрабатывающие и предоставляющие услуги.

К добывающим относятся виды деятельности, связанные с производством сельскохозяйственной продукции, охотой и лесным хозяйством (секция А), рыболовством и рыбоводством (секция В) и добывающей промышленностью (секция С).

К обрабатывающим относятся виды деятельности, связанные с обработкой сырья (секция D), производством и распределением электроэнергии, газа и воды (секция E).

Остальные виды деятельности, например, транспорт и связь, торговля, финансовая деятельность, образование, здравоохранение, государственное управление и другие считаются предоставляющими услуги (приложение).

Экономическая (промышленная) политика Республики Беларусь ориентирована на:

- динамичный рост производства, реализацию Национальной стратегии устойчивого развития;

- рост конкурентоспособности продукции;
- повышение ресурсосбережения (снижение материало- и энергоемкости);
- повышение производительности и интенсивности труда;
- технологическое перевооружение производства;
- активизацию инновационной и инвестиционной деятельности.

2 Организация как субъект хозяйствования. Организационно-правовые формы организации

Основным субъектом предпринимательской деятельности в национальной экономике выступает организация (предприятие). Ее положение в экономике определяется тем, что здесь:

- изготавливается продукция, выполняются работы и услуги, которые в совокупности образуют ВВП государства;
- осуществляется жизнедеятельность каждого человека и общества в целом, позволяющая реализовать свой физический и интеллектуальный потенциал и получить вознаграждение за труд;
- формируются и переплетаются интересы общества, собственника, наемного рабочего, трудового коллектива;
- осуществляется производственно-хозяйственная, экономическая деятельность.

Таким образом, организация представляет собой предпринимательский субъект, который создается с целью выпуска продукции определенного вида (осуществления работ, оказания услуг) для удовлетворения потребностей конкретных потребителей, а также обеспечения функционирования ее самой и занятости ее работников.

Организацию можно рассматривать с разных точек зрения: экономической, правовой, технической, социальной.

Правовое определение предприятия (организации) дается в Гражданском кодексе Республики Беларусь и в законе Республики Беларусь «О предприятии». Под предприятием (организацией) понимается имущественный комплекс (земельные участки, здания, оборудование, сырье, продукция, нематериальные активы – лицензии, товарные знаки и т. п.), используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Экономическое определение сущности организации исходит из того, что она выступает в виде самостоятельно хозяйствующего субъекта, обладающего правами юридического лица и осуществляющего деятельность на свой риск и под свою имущественную ответственность для достижения поставленной цели. В зависимости от цели – получения прибыли или достижения социально-значимых результатов (обеспечение занятости, благотворительность, реализация экологических проектов) – организации могут быть коммерческими и некоммерческими.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени заключать договоры на все виды деятельности, приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Формальными признаками юридического лица являются: фирменное наименование, регистрация в Едином государственном реестре (ЕГР) физических и юридических лиц, наличие учредительных документов (Устава, Учредительного договора), расчетный счет в банке, лицензия для осуществления отдельных видов деятельности, самостоятельный баланс, печать, штампы, учетный номер налогоплательщика.

Основными признаками организации являются:

- организационное единство, которое представлено системой органов и структур управления, определяющих внутреннее устройство организации, включающих взаимосвязь структурных подразделений юридического лица (цеха, отделы) и их подчиненность руководящему органу;
- обособленность имущества, то есть принадлежность имущества только данному юридическому лицу на праве собственности, праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- ответственность по всем обязательствам своим имуществом;
- самостоятельное выступление в гражданском обороте и в любом суде от своего имени.

При создании промышленной организации необходимо учитывать ее месторасположение; уделить значительное внимание поиску и выбору партнеров по бизнесу (поставщиков сырья, потребителей, кредитных организаций и т. п.), промышленную политику государства. Кроме этого также важно спланировать свою деятельность, то есть разработать бизнес-план, определить перспективы развития, увязав их со спросом и предложением на рынке, ценами. Анализ форм и методов государственного регулирования производственной деятельности организации (через проведение политики налогообложения, кредитования, создания стимулов инвестиционного и инновационного развития, внешнеэкономической деятельности и т. п.) поможет определить стратегию и обосновать тактику ее развития.

Стратегия рассматривается как главное направление усилий, общая политика долгосрочного функционирования организации. Тактика определяет формы и способы конкретных действий по реализации стратегии (тактика подчинена стратегии).

Для сохранения и развития предпринимательской деятельности организации в условиях рыночной экономики ей необходимо, в первую очередь, адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней и внутренней среде.

Основными функциями организации являются:

- производство продукции (услуг, работ) и ее реализация потребителям для удовлетворения их потребностей;
- максимизация дохода (прибыли) для коммерческих организаций или минимизация их убытков в неблагоприятный период развития;
- рациональное использование ресурсов;
- изменение (рост и сокращение) объемов производства продукции;
- материально-техническое обеспечение производства;
- управление и организация труда персонала в организации;
- обеспечение развития и обновления организации, ее материально-технической и технологической базы на основе реализации инвестиционной и инновационной политики;
- соблюдение действующих законов, стандартов и нормативов;
- уплата налогов и других платежей.

В рамках организации происходит непосредственное соединение факторов производства, их рациональная комбинация с целью осуществления эффективного производства материальных благ и услуг. Здесь формируются экономические отношения, реализуются экономические интересы субъектов хозяйствования.

Для ведения успешной предпринимательской деятельности организация должна ориентироваться на рыночные принципы: рациональность, экономичность, эффективность.

В условиях рыночной экономики организация самостоятельно организует текущую деятельность, разрабатывает планы социально-экономического развития, изучает конъюнктуру рынка, распоряжается трудовыми, материальными, финансовыми ресурсами. Она вступает в договорные отношения с другими субъектами рынка, осуществляет внешнеэкономическую и совместную предпринимательскую деятельность. Организация сама определяет формы управления и самоуправления, источники самофинансирования и самообеспечения, отвечает за обеспечение интересов общества, своего трудового коллектива и каждого его члена, за выполнение принятых на себя договорных обязательств.

Классификация организаций осуществляется по следующим признакам.

Формам собственности: государственные (в том числе коммунальные); частные (в том числе смешанные).

Отраслевой принадлежности: промышленные, сельскохозяйственные, строительные, организации здравоохранения, образования, науки и культуры и т. д.

Размерам (по классификации Международной организации труда): малые (до 100 работающих); средние (от 101 до 500 работающих); крупные (более 500 работающих).

Принадлежности капитала и его контролю: национальные; зарубежные (национальные за рубежом), иностранные.

Цели: получение прибыли (коммерческие организации); удовлетворение, главным образом, социальных потребностей (некоммерческие организации).

Организационно-правовым формам: хозяйственные товарищества (полные и коммандитные), хозяйственные общества (общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества закрытого и открытого типа), производственные кооперативы, унитарные предприятия.

Характеру воздействия на предмет труда: добывающие и перерабатывающие.

Экономическому назначению продукции: организации, принадлежащие к группе А промышленности (производящие средства производства) и группе В (производящие предметы потребления).

Продолжительности производственного цикла: с постоянным и прерывным технологическим циклом.

Доминирующему фактору осуществления деятельности: трудоемкие, материалоёмкие, энергоёмкие, наукоемкие.

Устойчивости производственного процесса во времени: сезонные, несезонные.

Преобладающему признаку общественного разделения труда: специализированные, многопрофильные, комбинированные.

Организация, как субъект хозяйствования, в процессе своего функционирования может проходить разные стадии развития:

- создание;
- становление и развитие;
- реорганизация, реструктуризация. Реорганизация предполагают изменение организационной структуры управления в связи с объединением (слиянием), разделением (выделением из организации одной или нескольких новых организаций) и присоединением предприятия или переходом его на другую организационно-правовую форму; реструктуризация – преобразование структуры организации;
- санация – финансовое оздоровление организации при угрозе экономической несостоятельности путем замены руководителя и управляющего персонала; продажи имущества и смены собственника; обмена долгов на акции организации; привлечения инвестиций для расчетов с кредиторами из будущих доходов; уступки требований третьим лицам, то есть покупки долгов с последующей их перепродажей под определенный процент от сделки;
- банкротство – удостоверенная судом полная неспособность субъекта хозяйствования оплатить свои финансовые обязательства, экономическая и юридическая процедура ликвидации должника, продажа его имущества и расчет с кредиторами;
- ликвидация – прекращение деятельности организации и исключение ее из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Ликвидация может произойти в результате банкротства организации, по решению суда или ее собственника.

Организационно-правовые формы хозяйствования в условиях рыночной экономики характеризуются большим многообразием.

Организационная форма отражает порядок первоначального создания имущества фирмы. Этот порядок включает: перечень учредителей организации, форму объединения их капиталов, способы распределения прибыли и т. п.

Правовая форма отражает права и ответственность собственников организации в ходе ее функционирования, ликвидации или реорганизации.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму хозяйствования от другой, являются:

- количество участников и степень их ответственности по возникающим обязательствам предприятия (организации);
- особенности наименования;
- размер Уставного фонда и порядок его оплаты;
- учредительные документы (устав, учредительный договор);
- органы управления юридического лица;
- порядок принятия решения;
- ответственность участников по обязательствам.

Предпринимательскими субъектами могут быть коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческими являются организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и распределяющие полученную прибыль между участниками.

Некоммерческие – это организации, не ставящие целью извлечение прибыли. Они могут иметь форму потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных фондов. Такие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, научных и иных целей.

Ведущее место в рыночной экономике принадлежит предпринимательским структурам, в лице коммерческих организаций. К ним относятся:

- 1) хозяйственные товарищества и общества: полное товарищество; коммандитное товарищество; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество закрытого и открытого типа;
- 2) производственные кооперативы;
- 3) унитарные предприятия (государственные, коммунальные, частные).

Основные организационно-правовые формы предприятий представлены на рисунке 2.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделением на доли (вклады) учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное в процессе деятельности хозяйственного товарищества или общества и принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме как полного, так и коммандитного товарищества; хозяйственные общества – в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью (ООО)

или общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

Участниками полных товариществ и полными товарищами в коммандитных товариществах могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации; участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в коммандитных товариществах – граждане и юридические лица.

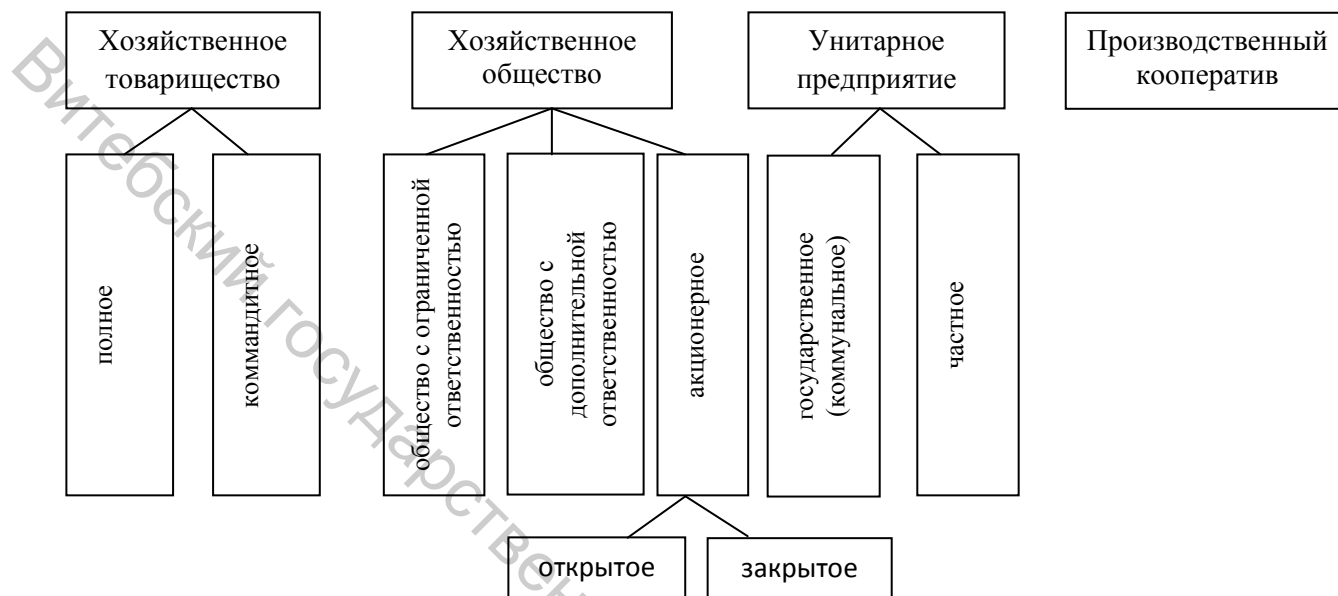


Рисунок 2 – Организационно-правовые формы предприятия

Государственные органы, органы местного управления и самоуправления не в праве выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в коммандитных товариществах, если иное не установлено законодательством.

Полным является товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенными между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товариществ. Полное товарищество создается на основе Учредительного договора с числом участников не менее двух человек путем объединения капитала (деньги, ценные бумаги, вещи). Минимальный размер Уставного фонда не ограничен законодательством. Управление осуществляется по общему согласию всех участников товарищества. Прибыль и убытки распределяются пропорционально долям участников в складочном капитале. В наименовании такой организации должны содержаться слова: «Полное товарищество» и имена (наименования) всех или одного участника со словом «компания».

Коммандитным признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов). Последние несут риск убытков, связанных с

деятельностью товарищества, в пределах сумм, внесенными ими вкладов, и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности, не участвуют в управлении. Требования к формированию Уставного фонда такие же, как и при полном товариществе. Существуют и требования к наименованию в виде «командитного товарищества» с указанием имен (наименований) не менее чем одного полного товарища.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное двумя или большим количеством лиц общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Минимальный размер Уставного фонда не ограничен. Органами управления является общее собрание участников. Оперативное руководство осуществляет коллегиальный и (или) единоличный исполнительный орган.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное двумя или большим количеством лиц общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ОДО несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества, но не менее размера, установленного законодательными актами. Минимальная величина Уставного фонда не установлена законодательством.

Акционерным обществом (АО) признается общество, Уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащим им акций.

Открытым акционерным обществом (ОАО) признается общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободную их продажу на условиях, устанавливаемых законодательством. На момент государственной регистрации Уставный фонд должен быть сформирован полностью с минимальным размером в 400 базовых величин. Высшим органом управления является общее собрание акционеров, которое выбирает совет директоров (наблюдательный совет) или назначает единоличного управляющего (директора, генерального директора).

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и ограниченному кругу лиц, признается закрытым акционерным обществом (ЗАО). Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному количеству лиц. Число участников ЗАО не должно превышать числа, установленного законодательством. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право покупки акций, продаваемых другими участниками этого общества.

Минимальная величина Уставного фонда – 100 базовых величин.

Производственным кооперативом называется коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в деятельности производственного кооператива и нести субсидиарную ответственность по его обязательствам в равных долях, если иное не определено в уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше полученного в данной организации годового дохода. Уставный фонд производственного кооператива на момент регистрации должен составлять не менее 10 %; остальные 90 % могут формироваться в течение года со дня регистрации.

Унитарным предприятием (УП) признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между его работниками. Форму унитарных предприятий могут иметь государственные (республиканские или коммунальные) либо частные предприятия. Минимальная величина уставного фонда для УП не ограничена. Управление осуществляет руководитель, назначаемый собственником имущества предприятия или сам собственник, в случае образования частного унитарного предприятия.

По решению Правительства Республики Беларусь на базе имущества, находящегося в республиканской собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, – казенное предприятие. Его учредительными документами является Устав, утверждаемый Советом Министров. Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства.

Согласно статье 13 Конституции Республики Беларусь, собственность в Республике Беларусь выступает в двух формах: государственной и частной. По этому признаку все хозяйствующие субъекты на территории республики можно подразделить на государственные и частные.

В рыночной экономике за каждой формой собственности, каждой организационно-правовой формой хозяйствования закреплена особая роль. Все они должны функционировать, дополняя друг друга и взаимодействуя, выполняя общие цели и задачи национальной экономики.

Базисные условия и механизмы для создания среды предпринимательства в Республике Беларусь определены Указом Президента Республики Беларусь № 526 от 30.12.1995 г. «Об утверждении Программы разгосударствления и приватизации государственных объектов, находящихся в республиканской собственности на 1996 год», в Программе поддержки и развития предпринимательства.

Система государственной поддержки заключается в формировании и развитии инфраструктуры для предпринимательства, установлении щадящего

налогового режима, оказания различных видов финансовых, управленческих, технических, информационных услуг.

Сектор малого предпринимательства является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы. Здесь создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для малого, среднего и крупного бизнеса.

Развитие частного предпринимательства оказывает значительное влияние на: формирование конкурентной среды; внедрение новых технологий; освоение новых рынков, которые крупные компании считают недостаточно емкими, расширяя, тем самым, ассортимент потребительских товаров; рост занятости населения; защиту окружающей среды; стимулирование повышения эффективности производства крупных компаний (косвенным образом) и т. д.

Субъекты малого предпринимательства обладают рядом преимуществ перед крупными структурами, основными из них являются: независимость действий, гибкость и мобильность при принятии оперативных решений, быстрое адаптирование к особенностям местных условий, шансы на быстрый материальный успех, совмещение нескольких профессий и другое.

В том же время можно выделить следующие существенные недостатки малых предпринимательских структур по сравнению с крупными: более высокий уровень риска, отсутствие навыков управления и некомпетентность руководителей, высокая зависимость от макрофакторов, сложности при поиске партнеров, инвесторов и т. д.

Организации различных хозяйственно-правовых форм являются юридически самостоятельными, но для усиления конкурентных преимуществ и решения конкретных задач они могут создавать различные объединения в виде стратегических альянсов, холдингов, финансово-промышленных групп (ФПГ), концернов и т. д. Это особенно сильно проявляется в наукоемких, высокотехнологичных видах деятельности.

Экономическими предпосылками объединений такого рода выступают:

- стремление к преодолению ограниченности внутреннего рынка или собственных финансовых источников развития;
- возможность получения максимальной прибыли за счет повышения размеров (масштаба производства), крупносерийного выпуска продукции;
- максимальное использование выгод специализации и кооперирования производства;
- извлечение выгоды за счет экономии на «масштабах производства», возможностей маневрирования ресурсами и др.

Появление новых видов производств требует больших инвестиций, которые иногда не под силу одной компании; кроме того, необходимость научно-технического развития, обновление техники и технологии обусловлено дополнительными капиталовложениями, что требует также дополнительных источников привлечения денежных средств, вынуждает фирмы искать новых партнеров и привлекать их к деятельности на определенных условиях. Стремление к увеличению доли компании на рынке и возможности влияния на

цену (стремление к монополизации) также обуславливает возникновение совместной деятельности.

Таким образом, интеграционное объединение представляет собой совместную деятельность или процесс экономического взаимодействия, приводящий к сближению, взаимопроникновению, «сращиванию» самостоятельных предпринимательских структур в единую функционирующую систему.

Концерн – это крупное объединение самостоятельных в организационно-правовом отношении предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности с целью повышения его эффективности.

Концерн обеспечивает защиту прав и интересов всех своих участников в отношениях с партнерами по бизнесу, институтами финансовой системы государства, органами власти. В задачу концерна входит также создание благоприятных условий для эффективной инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической деятельности своих субъектов.

В современных условиях в Республике Беларусь концерны, чаще всего, приходят на смену ранее действовавшим министерствам и ведомствам.

В Республике Беларусь созданы и действуют следующие концерны: «Белтопгаз», «Белэнерго», «Беллепром», «Беллесбумпром», «Белнефтехим», «Белгоспищепром», «Белбиофарм», «Белресурсы», «Белместпром», «Белмелиоводхоз» и др.

Картель – это объединение фирм одного вида деятельности с целью снижения потерь от падения цен и сохранения своих квот на рынках. Деятельность картелей строго регламентируется антимонопольным законодательством государства, которое не разрешает картелям производства, способствующие монополизации, кроме тех случаев, когда финансовые и хозяйственные интересы картеля совпадают с интересами государства. В отдельных случаях государство легально использует картели как инструмент промышленной политики.

Консорциум – это временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которых могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности. Целью организации консорциума является обычно реализация крупного инвестиционного проекта.

Консорциумы могут быть закрытыми и открытыми. В закрытом консорциуме компания-заказчик заключает контракт с каждым участником в отдельности. При образовании открытого консорциума все его участники подчиняются в части, касающейся целей консорциума, общему лидеру и несут солидарную ответственность по обязательствам консорциума в пределах своих долей участия.

Холдинг (холдинговая компания) представляет собой организацию, функционирующую на основе владения контрольными пакетами акций (долями

в паях) других предприятий (компаний) с целью управления их деятельностью и контроля. Контрольный пакет акций дает возможность участвовать в капитале фирмы путем обеспечения безусловного права принятия (отклонения) решений, принимаемых на общем собрании акционеров, пайщиков, органов управления.

В реальной жизни холдинги используются как инструмент объединения имущества и капитала организаций (производственные холдинги) и как способ управления активами различных предприятий и фирм (финансовые холдинги).

Производственные холдинги – это результат объединения предприятий в границах технологической вертикали. Создание таких холдингов наиболее оправдано в производствах с длительным производственным циклом и высоким уровнем кооперации. Идею производственного холдинга можно проиллюстрировать на примере аграрно-промышленного комплекса (АПК), который включают в себя различные виды деятельности и производства, обеспечивающие полный технологический цикл производства сельскохозяйственной продукции. При этом в одной технологической цепочке оказываются: промышленные, сельскохозяйственные, агросервисные, перерабатывающие, торговые организации. Технологическое единство производства сельскохозяйственной продукции делает возможным и целесообразным их объединение в структуру холдингового типа.

Схематично организационное устройство производственного холдинга, объединяющего под единым контролем центральной компании несколько организаций, располагающих полным технологическим циклом, можно представить следующим образом (рисунок 3).

Производственные холдинги могут иметь статус международных и объединять технологически родственные предприятия нескольких государств.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) представляют собой совокупность юридических лиц, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе соответствующего договора о создании ФПГ с целью технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности, освоение новых рынков, создание новых рабочих

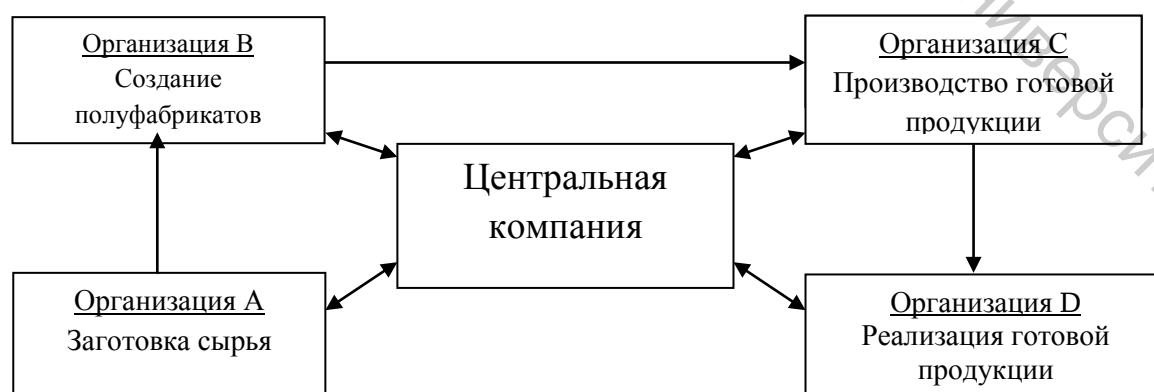


Рисунок 3 – Организационное строение производственного холдинга

мест. ФПГ объединяет промышленные, торговые, транспортные организации, банки, кредитные учреждения, страховые компании и т. п. Здесь функционируют общие интересы и единые экономические стимулы.

Основной целью объединения независимых фирм, компаний, предприятий в ФПГ является привлечение в национальную экономику дополнительного капитала, необходимого для освоения новых технологий, повышения конкурентоспособности производимой продукции и выхода на мировые рынки. В этой связи ФПГ рассматривают как корпоративные структуры, обеспечивающие интеграцию финансового и промышленного капиталов, позволяющую осуществлять широкомасштабную инвестиционную деятельность. ФПГ – это организационно-хозяйственные структуры, целью создания которых является деятельность, направленная на извлечение прибыли (рисунок 4).

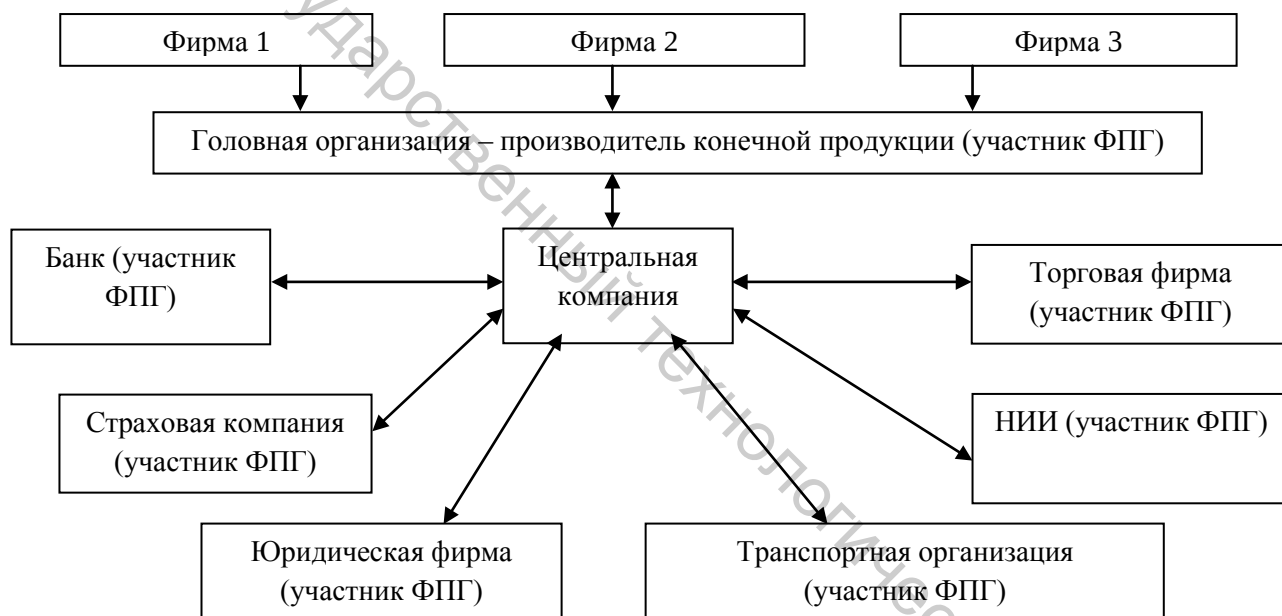


Рисунок 4 – Организационное устройство ФПГ

Особенность ФПГ состоит в том, что они бывают двух типов: первый тип – это традиционные концерны во главе с крупной промышленной корпорацией, второй тип – универсальные многовидовые ФПГ, сформировавшиеся вокруг банков.

Общие подходы к образованию, государственной регистрации и деятельности белорусских ФПГ определил Закон Республики Беларусь «О финансово-промышленных группах».

Совместные и иностранные организации (предприятия) принято относить к формам международной межфирменной интеграции. Их использование существенно повышает потенциал корпоративных формирований и усиливает их позитивное воздействие на национальную экономику.

Правовые основы привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь определены Законом Республики Беларусь «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь». Закон определяет две основные формы распространения иностранных инвестиций на территории Беларуси:

- 1) долевое участие иностранных партнеров в создании предприятий совместно с белорусскими юридическими лицами, что ведет к образованию совместных предприятий (СП);
- 2) единоличное формирование иностранным инвестором капитала и имущества предприятия, что ведет к образованию иностранных предприятий (ИП).

Уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями (СП, ИП) определяется государством, принимающим инвестиции, и объявляется в долларах США. В Республике Беларусь минимальный размер иностранных инвестиций в уставный фонд совместного или иностранного предприятия определяется в размере, эквивалентном 20 тыс. долларов США.

Основными мотивами создания СП могут быть:

- ограничения или запрет на импорт в стране базирования совместного предприятия;
- стремление к минимизации риска по сравнению с созданием полностью иностранного предприятия;
- стремление иностранного инвестора заявить о себе на местном рынке товаров;
- получение конкурентных преимуществ благодаря соединению представленных иностранным инвестором технических, маркетинговых, управленческих ноу-хау со знанием отечественным партнером местного рынка и его дешевой, высококвалифицированной рабочей силой.

На основании рассмотренных выше интеграционных форм предпринимательства, можно заключить, что основное преимущество всех интеграционных структур заключается в эффекте масштаба, возникающем при объединении усилий, капитала, передового опыта, производства и т. п. В то же время следует признать, что возможности эксплуатации этого эффекта ограничены. Именно поэтому в любом государстве наряду с процессами глобализации экономики параллельно развивается малый бизнес.

3 Экономическая среда функционирования организации

Среда – это многоплановая экономическая категория, представляющая собой совокупность разнообразных институциональных структур (исполнительные, судебные и законодательные органы власти и управления, промышленные, коммерческие и транспортные предприятия и организации, кредитно-финансовые организации, инвестиционные фонды, потребители и их союзы) и сложную систему отношений между ними.

Экономическая среда функционирования организации представляет собой

совокупность внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на производственно-хозяйственную деятельность фирмы.

Составляющие экономической среды:

1. Макросреда. Ее определяют: государственная экономическая политика (налоговая, ценовая, денежно-кредитная); правовые аспекты деятельности экономических субъектов; конкурентная среда.

2. Микросреда ограничивает воздействие факторов в рамках организации. Зависит от рыночной конъюнктуры (спроса и предложения), хозяйственных связей, рыночной инфраструктуры (степени ее развития).

Окружение фирмы формирует такие отношения, как:

- политико-правовые (формы собственности, законодательные и правовые акты государственного управления и регулирования);
- экономические (конкуренция, состояние рынков труда, капитала, товаров и услуг);
- технологические (развитие технологий и техники в области производства и управления, технические стандарты);
- социальные (этические нормы, экология и т. д.).

К характеристикам внешней экономической среды относят:

- 1) взаимосвязанность факторов: сила, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы;
- 2) сложность: число и разнообразие факторов, значимым образом влияющих на организацию;
- 3) подвижность: скорость изменения среды;
- 4) неопределенность: неполная информация о среде и отсутствие уверенности в ее точности;
- 5) целостность: элементы системы и она сама представляют собой единство взаимосвязанных субъектов и объектов.

Организация (предприятие) – открытая система. Она зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей. Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его фирму. Более того, он должен предложить подходящие способы реагирования на внешние воздействия.

Степень влияния отдельных внешних факторов на экономику организации различна. Так, изменение цен, тарифов, налоговой, кредитной и амортизационной политики непосредственно определяет издержки фирмы, а, следовательно, ее прибыль и доходность. Такие факторы, как научно-технический прогресс, политические и международные события, состояние макроэкономики, создают стимулы и предпосылки долгосрочного развития. Например, появление новых технологий (генной, мембранной и др.) стимулирует инновационно-инвестиционную деятельность организаций в целях обеспечения конкурентоспособности.

Различают внешнюю среду прямого воздействия и среду косвенного

воздействия.

Среда прямого воздействия включает такие внешние факторы, которые непосредственно влияют на экономику организации. Эти факторы формируются в результате взаимодействия с поставщиками ресурсов, деловыми партнерами, потребителями, конкурентами, органами государственного и местного управления, общественными организациями и звеньями рыночной инфраструктуры.

Под средой косвенного воздействия понимают такие внешние факторы, которые не оказывают прямого и немедленного воздействия на экономику предприятия. Они включают: уровень стабильности макроэкономических показателей, политической ситуации, динамику и потенциал развития макроэкономики: государственную политику по защите и регулированию конкуренции, поддержки товаропроизводителей, стимулирования спроса и т. п.

Влияние субъектов микросреды существенно и многогранно (рисунок 5).

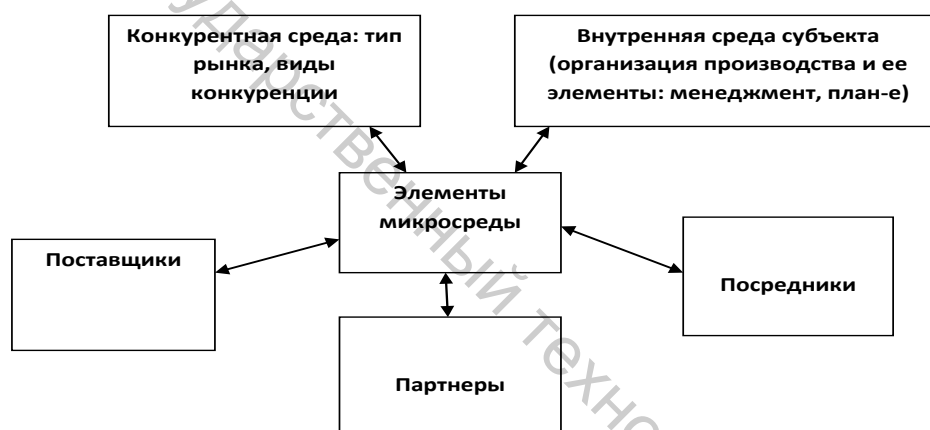


Рисунок 5 – Основные элементы микросреды организации

Потребители предъявляют требования и определяют номенклатуру, ассортимент и качество производимой продукции, а также формируют уровень цен. Всестороннее внимание к потребителю, понимание его желаний и настроений – основной принцип деятельности организации.

Поставщики также в значительной мере определяют микросреду фирмы. Они поставляют сырье, материалы, комплектующие, научно-техническую продукцию (проекты, технологии, технику). Поставщики оказывают влияние на уровень издержек организации через цены на сырье, материалы и оказываемые услуги, во многом определяют качество производимой продукции, которое зависит от уровня прогрессивности предлагаемых проектов, от совершенства технологии и техники, от качества поставляемых сырья и материалов.

Конкуренция определяет поведение фирмы в выборе ассортимента, техники и технологии, ценообразовании и других вопросах.

Таким образом, каждая промышленная организация имеет свою микросреду: своих потребителей, поставщиков и конкурентов.

В современном мире руководители больше не рассматривают внешние и

внутренние факторы изолированно. Они понимают, что эти факторы взаимосвязаны и изменяются.

Многие исследователи указывают, что окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью. Однако при том, что эта тенденция является общей, есть организации, вокруг которых внешняя среда особенно подвижна. Например, скорость изменения технологии и параметров конкурентной борьбы в фармацевтической, химической и электронной промышленности выше, чем в машиностроении, производстве запасных частей к автомобилям и кондитерской промышленности. Кроме того, подвижность внешнего окружения может быть выше для одних подразделений организации и ниже для других. К примеру, во многих фирмах отдел исследований и разработок сталкивается с высокой подвижностью среды, поскольку он должен отслеживать все технологические нововведения. С другой стороны, производственный отдел может быть погружен в относительно медленно изменяющуюся среду.

Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию. Он должен знать, что рациональная организация производства состоит в комбинировании факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и проявляется в действии производственной функции:

$$ВП_{опт} = f(L, K, m...n),$$

где $ВП_{опт}$ – оптимальный объем выпуска продукции;

f – функциональная зависимость факторов производства (количественная и качественная),

L – рабочая сила (труд),

K – капитал, вложенный в средства труда и предметы труда,

m – технология,

n – иные факторы.

Производитель в своей деятельности учитывает влияние разнообразных факторов экономической среды, что позволяет ему определить:

- номенклатуру, ассортимент и объем выпуска продукции;
- отпускную цену продукции, позволяющую возместить затраты и сформировать прибыль;
- перспективу развития организации с учетом производимой продукции и спросом на нее.

4 Концентрация производства. Специализация и кооперирование производства. Комбинирование производства

Оптимальный уровень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства является мощным фактором развития производства и повышения его эффективности.

Концентрация – общественная форма организации производства, проявляющаяся в увеличении выпуска продукции или оказания услуг в рамках

одной организации. Или – это сосредоточение производства на крупных предприятиях (в организациях), в результате чего увеличиваются объемы производимой продукции в рамках такого предприятия (организации). Концентрация производства проявляется в различных формах: в виде увеличения выпуска однородной продукции (в рамках специализированных организаций); разнородной продукции (в неспециализированных (диверсифицированных) организациях); на основе комбинирования производства (в рамках комбинатов).

Концентрация производства в организации достигается на основе:

- увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на неизменном техническом уровне;
- применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
- одновременного увеличения машин, оборудования как прежнего технического уровня, так и более современного;
- развития комбинирования взаимосвязанных производств.

Концентрация производства, как процесс, имеет определенный уровень и динамику, которые характеризуются системой показателей. Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели, ввиду чего различают абсолютную и относительную концентрацию.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных организаций, а ее уровень определяют следующие показатели: объем выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных производственных средств; среднесписочная численность персонала.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объема производства в отрасли между организациями различного размера.

Показатели уровня концентрации промышленного производства представлены на рисунке 6.

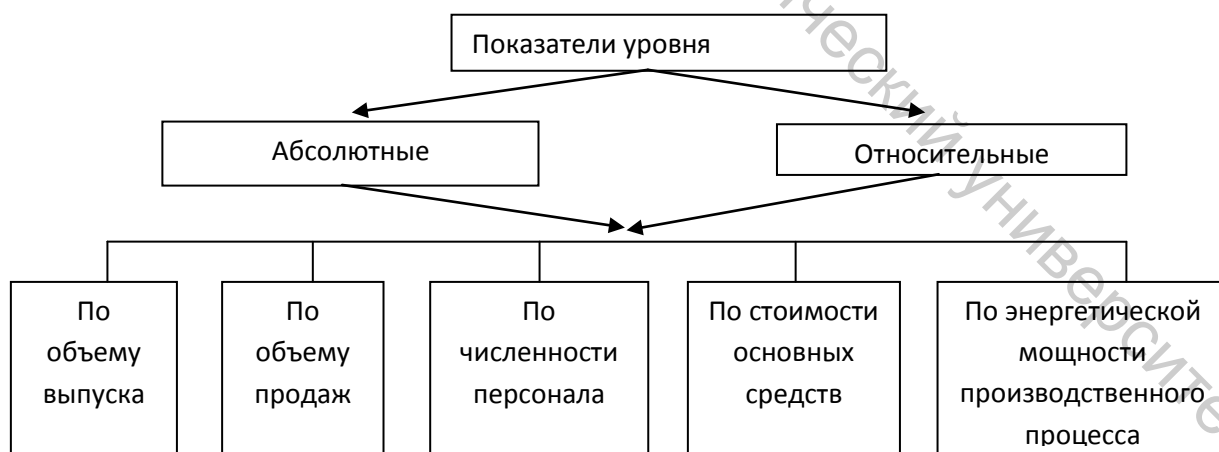


Рисунок 6 – Показатели уровня концентрации промышленного производства

Концентрация производства осуществляется в каждом виде экономической деятельности в своеобразных условиях, обусловленных спецификой самого

вида деятельности. Существенными особенностями, определяющими характер процесса концентрации, являются следующие:

- 1) особенности перерабатываемого сырья;
- 2) сезонный характер производства ряда видов сырья и необходимость его переработки на месте в оптимальный срок с наличием соответствующих хранилищ;
- 3) сложный состав перерабатываемого сырья, позволяющий на месте утилизировать вторичные ресурсы этого сырья – отходы и отбросы, что путем комбинирования наращивает объем производства;
- 4) массовый и повсеместный характер потребления промышленной продукции и необходимость ее ежедневного производства;
- 5) специфический характер размещения промышленных организаций.

Стремление производства сосредоточиться в крупных организациях обусловлено их экономическими преимуществами.

К экономическим преимуществам крупных организаций относятся следующие:

- 1) в рамках крупных организаций создаются лучшие предпосылки для масштабного внедрения достижений научно-технического прогресса;
- 2) крупная организация располагает большими средствами (капиталом), следовательно, многие производственные и финансовые вопросы решаются оперативнее и эффективнее;
- 3) с увеличением объема производства постоянные расходы на единицу продукции снижаются, что ведет к снижению издержек производства;
- 4) с укрупнением производства производительность труда возрастает;
- 5) крупные организации также имеют лучшие возможности для социального развития; они конкурентоспособнее на рынке.

Однако экономические преимущества крупных организаций не безграничны. С увеличением масштабов производства прогрессирующе возрастают и транспортные затраты, расходы на управление. Таким образом, дальнейшее увеличение масштаба производства становится невыгодным или вовсе убыточным.

Оптимальный размер организации – это тот размер (масштаб производства), при котором достигаются наименьшие суммарные затраты.

Одной из самых сложных и перспективных форм развития концентрации является диверсификация производства. Она означает развитие в рамках одной организации различных видов производств, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции. Как метод хозяйствования диверсификация направлена на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение риска от продажи одного товара вызывает снижение риска от продажи другого.

Специализация производства – это сосредоточение выпуска однородной продукции в организации.

В промышленности различают три формы специализации:

- 1) предметная;

- 2) подетальная (поузловая);
- 3) технологическая (постадийная).

При предметной форме специализации организации сосредоточивают свою деятельность на отдельных предметах, годных к самостоятельному потреблению – обувь, одежда, мебель и др.

При подетальной (поузловой) форме специализации организации сосредоточивают свою деятельность на производстве отдельных деталей или узлов готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Такая форма специализации применяется и довольно развита в видах деятельности, производящих конструктивно сложную продукцию, – машиностроение, приборостроение.

Технологическая (поузловая) форма специализации предполагает превращение отдельных фаз производства или операций в самостоятельные производства (прядельная, ткацкая, отделочная фабрики, ремонтные заводы). Эта форма специализации позволяет рационально рассредоточить виды деятельности в обрабатывающей промышленности, приближая одних производителей к источникам сырья, других – к районам потребления.

Процесс специализации имеет определенный уровень. Уровень специализации производства характеризуется следующими показателями:

- 1) доля продукции, произведенная специализированными организациями в общем объеме производства продукции данного вида деятельности;
- 2) удельный вес узко специализированных организаций в общем объеме организаций данного вида деятельности;
- 3) доля основной продукции в общем выпуске продукции организации (вида деятельности);
- 4) широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции в организации.

Экономическая эффективность при специализации производства достигается использованием высокопроизводительного и экономичного специализированного оборудования, существенным снижением потерь рабочего времени, работой высококвалифицированных специализированных кадров, обеспечивающих высокую производительность труда на специализированных операциях.

Кооперирование производства – одна из форм общественной организации производства, тесно связанная со специализацией и комбинированием.

Кооперирование производства – это установление длительных и устойчивых связей между специализированными организациями, возникающими при совместном изготовлении продукта. Кооперирование развивается в меру развития специализации и существует в разных формах (в соответствии с формами специализации):

- 1) предметной;
- 2) подетальной (поузловой);
- 3) технологической (постадийной).

В соответствии с территориальным расположением кооперирующихся

организаций различают: внутрирайонное, межрайонное.

Показатели кооперирования:

- 1) доля кооперированных поставок в общей себестоимости или стоимости произведенной продукции;
- 2) количество кооперирующихся между собой организаций.

Экономическая эффективность форм кооперирования складывается из экономической эффективности специализации. Гораздо дешевле, например, получать кооперированные поставки, комплектующие по заключенным договорам, чем производить их в небольших количествах для собственного потребления каждой организации.

Кооперирование производства, как правило, развито в тех видах деятельности, которые производят конструктивно сложную продукцию.

Комбинирование производства – это соединение в рамках одной организации производства продукции различных видов деятельности или производство однородной продукции, основанное на глубокой переработке сырья или его комплексном использовании (молочные комбинаты, мясоконсервные).

Формами комбинирования являются:

- 1) комбинирование, основанное на последовательности соединения стадий переработки сырья (металлургические, текстильные комбинаты);
- 2) комбинирование, основанное на комплексном использовании сырья;
- 3) комбинирование, основанное на полном использовании всех отходов основного производства (комбинаты по переработке древесины).

К показателям уровня комбинирования производства относятся:

- 1) удельный вес продукции комбинатов в общем объеме произведенной продукции вида деятельности;
- 2) доля комбинатов в общем числе организаций соответствующего вида деятельности;
- 3) доля побочной продукции, полученной в результате комбинирования в общем выпуске продукции комбинатом (коэффициент комбинирования);
- 4) количество стадий и видов производств, охватываемых комбинатом;
- 5) количество перерабатываемого в комбинированных производствах сырья;
- 6) процент извлечения полезных компонентов из сырья, применяемого на комбинате.

Комбинирование производства является одной из наиболее эффективных форм организации производства, так как позволяет:

- расширить сырьевую базу промышленности на основе комплексного использования всех компонентов сырья;
- экономно использовать инвестиционные средства;
- смягчать сезонность производства;
- улучшать качество продукции;
- обеспечивать пропорциональное размещение промышленности;
- уменьшать запасы материальных ценностей и ускорять оборачиваемость

оборотных средств и т. д.

Комбинирование аккумулирует экономический эффект, достигаемый концентрацией, специализацией и кооперированием производства.

5 Труд и его эффективность

Из всей совокупности ресурсов организации особое место занимает персонал (трудовые ресурсы). Персонал организации представляет собой совокупность работников, входящих в ее списочный состав.

Вся совокупность работников организации может быть классифицирована по различным признакам (рис. 7).

Персонал организации	1. Персонал основной деятельности	1.1. Рабочие	1.1.1. Основные
			1.1.2. Вспомогательные
		1.2. Служащие	1.2.1. Руководители
			1.2.2. Специалисты
			1.2.3. Прочие служащие
	2. Персонал неосновной деятельности		

Рисунок 7 – Состав персонала организации

По признаку участия в производственной деятельности персонал организации подразделяют на две основные категории:

- 1) персонал основной деятельности (промышленно-производственный персонал);
- 2) персонал неосновной деятельности.

В состав персонала основной деятельности входят работники, занимающиеся непосредственно производством продукции или услуг организации.

Персонал неосновной деятельности составляют работники обслуживания организации. К ним относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских, медицинских, культурно-просветительных учреждений, а также работники, занятые в торговле и общественном питании и т. п.

В зависимости от выполняемых функций персонал организации делится на:

- 1) рабочих, в том числе основных, которые непосредственно производят продукцию в организации (швеи), и вспомогательных, занятых обслуживанием производственного процесса (наладчики, ремонтники, контролеры). Это деление, в ряде случаев, условно;
- 2) служащих.

В группе служащих выделяют следующие категории персонала: руководители (работники, возглавляющие структурные подразделения организации и принимающие управленческие решения (директор, его заместители, начальники отделов); специалисты (бухгалтеры, экономисты,

технологи), прочие служащие (машинистки, кассиры, табельщики, экспедиторы).

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия – это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков для выполнения определенного вида работ.

Специальность характеризует комплекс приобретенных знаний, умений в рамках профессии, необходимых для определенного вида деятельности (слесарь-сборщик, слесарь-ремонтник).

Квалификация – это своего рода градация знаний и практических навыков, позволяющая выполнять работы определенной сложности.

По уровню квалификации работники обычно делятся на квалифицированных и неквалифицированных. Квалификация работников определяется разрядами.

Рыночная экономика предъявляет повышенные требования к рабочим и специалистам. На данном этапе рождаются профессии, интегрирующие в себе труд рабочего, технолога, инженера. Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, новым формам организации труда и производства.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалисты 1, 2, 3-й категории и без категории.

Наукой и практикой установлено, что эффективность работы организации на 70 – 80 % зависит от его менеджеров (руководителей, управляющих). Отсюда основным направлением кадровой политики является оптимальный подбор и расстановка менеджеров различного уровня.

Структура персонала – это соотношение между отдельными группами работников организации в общей их численности. Считается, что в «здоровых» организациях управленческий персонал должен составлять 10 – 20 %. Вместе с тем, следует учитывать, что удельный вес той или иной категории определяется особенностями вида деятельности.

Состав персонала организации в разрезе отдельных групп и подразделений отражается в штатном расписании, которое предусматривает перечень должностей и количество работников по каждой должности, должностной оклад или тарифную ставку, надбавки и фонд заработной платы по окладам и тарифным ставкам.

В практике учета кадров различают: явочный состав; списочный состав; среднесписочный состав.

Явочный состав – это фактически явившиеся на работу. В списочный состав включаются все принятые на постоянную, сезонную или временную работу, то есть как работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам. Среднесписочная численность работников за месяц рассчитывается путем суммирования списочного состава занятых за все дни месяца и деления на число календарных дней в месяце.

Персонал организации находится в определенном движении. Для

характеристики этого движения используются следующие показатели.

Коэффициент оборота персонала:

$$K_o = \frac{Ч_{п} + Ч_{у}}{Ч_{сн}},$$

где $Ч_{п}$ – число принятых за год, чел.;

$Ч_{у}$ – число уволенных за год, чел.;

$Ч_{сн}$ – среднесписочная численность персонала, чел.

Коэффициент оборота по приему:

$$K_{п} = \frac{Ч_{п}}{Ч_{сн}}.$$

Коэффициент оборота по выбытию:

$$K_{у} = \frac{Ч_{у}}{Ч_{сн}}.$$

Коэффициент текучести:

$$K_{т} = \frac{Ч_{у}}{Ч_{сн}}.$$

где $Ч_{у}$ – численность уволенных за год по собственному желанию или за нарушение законодательства.

Коэффициент текучести показывает, какая доля работников организации покинула ее в течение анализируемого периода. К примеру, коэффициент текучести, равный 0,3, свидетельствует о том, что 30 % работников организации выбыли в силу разных причин. Это приводит к затратам организации на поиск новых работников, снижению производительности труда, нарушению ритмичности производства; свидетельствует о неудовлетворенности персонала отдельными факторами производства (низкой заработной платой, неблагоприятными условиями труда), низкой трудовой и производственной дисциплины.

Коэффициент устойчивости персонала:

$$K_{уст.} = \frac{Ч_{пост.}}{Ч_{сн}},$$

где $Ч_{пост.}$ – численность работников, постоянно состоящих в списочном составе в течение года, чел.

Потребность организации в персонале можно рассчитывать, используя следующие методы:

- 1) по трудоемкости производственной программы;
- 2) по нормам выработки;
- 3) по рабочим местам и нормам обслуживания;
- 4) по нормам численности;
- 5) по нормативам типовых структур управления.

По методу трудоемкости производственной программы рассчитывается потребность в рабочих основного и вспомогательного производства. Причем данный метод можно применять только для нормируемых видов работ, то есть для определения в рабочих, занятых на работах со сдельной формой оплаты труда.

Расчет осуществляется по формуле:

$$\varphi = \frac{\sum B\Pi_i \times t_i}{\Phi_n \times K_e},$$

где $B\Pi_i$ – выпуск продукции i -того изделия, шт;

t_i – трудоемкость i -того изделия (затраты времени на его производство), изготавливаемого данной категорией рабочих, ч;

Φ_n – номинальный годовой фонд времени рабочего, ч;

K_e – коэффициент выполнения норм времени.

При расчете потребности в рабочих по нормам выработки требуемая численность рассчитывается по формуле:

$$\varphi = \frac{\sum B\Pi_i}{H_{vi} \times K_e},$$

где H_{vi} – годовая норма выработки рабочего по i -тому изделию, шт.

Норма выработки – это установленный объем работ, который работник или группа работников соответствующей квалификации должны выполнять в единицу рабочего времени в определенных технико-организационных условиях. Норма выработки обратно пропорциональна норме времени.

Метод расчета потребности по рабочим местам и норма обслуживания применяется при расчете численности рабочих, которым доводятся нормы обслуживания. Этот метод применим для расчета потребности в рабочих-повременщиках. Для расчета используется формула:

$$\varphi = \frac{m \times K_{cm}}{H_o}, \text{ или } \varphi = \frac{S \times K_{cm}}{H_o},$$

где m – число обслуживаемых рабочих мест, шт.;

K_{cm} – коэффициент сменности;

H_o – норма обслуживания (число рабочих мест, обслуживаемых рабочим), ед.

Норма обслуживания характеризует количество производственных объектов (например, единиц оборудования), которые работник или группа работников соответствующей квалификации должны обслужить в единицу времени при определенных технико-организационных условиях.

Метод расчета по нормам численности применяется тогда, когда одно рабочее место обслуживается несколькими рабочими.

При этом используется формула:

$$Ч = m \times H_q \times K_{см},$$

где H_q – норма численности, чел.

Норма численности – это установленная численность рабочих или других категорий работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственно-управленческих функций или объема работ.

Численность служащих организации устанавливается по штатному расписанию.

Общая численность персонала организации определяется путем суммирования численности работников по различным категориям и по структурным подразделениям.

Показатели численности работников, в том числе по категориям, характеризуют обеспеченность организации персоналом.

Производительность труда характеризует результативность, эффективность конкретного вида труда. Экономическое значение обеспечения роста производительности труда в организации определяется тем, что этот рост позволяет:

- снизить затраты труда на производство и реализацию продукции (если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы);
- повысить конкурентоспособность организации и товара, обеспечить финансовую устойчивость производственной деятельности;
- увеличить, при прочих равных условиях, объем производства продукции и, как следствие, объем реализации и рост прибыли;
- проводить политику по увеличению заработной платы работникам организации;
- за счет получения прибыли осуществлять техническое перевооружение организации и модернизацию оборудования и др.

Для расчета и оценки производительности труда используются показатели выработки и трудоемкости.

Выработка рассчитывается как отношение объема выпуска продукции ($П$) к величине трудовых затрат. В качестве измерителя трудовых затрат используются следующие показатели: численность работников ($Ч$) или трудовые затраты, выраженные в человеко-днях, человеко-часах (T). Так, выработка продукции в единицу времени одним работником рассчитывается по

формуле:

$$ПТв = \frac{П}{Ч},$$

где $П$ – объем произведенной продукции (в натуральном, условно-натуральном или денежном выражениях),

$Ч$ – численность персонала, чел.

В зависимости от принятой единицы измерения времени, выделяют следующие виды выработки:

- выработка годовая:

$$Вгод = П/Ч,$$

- выработка дневная:

$$Вдн = П/(Ч \times Др),$$

где $Др$ – количество рабочих дней в году, дни;

- выработка часовая:

$$Вчас = П/(Ч \times Др \times С \times Чс),$$

где $С$ – количество смен;

$Чс$ – количество часов работы в смену.

Поскольку для измерения выпуска продукции могут быть использованы натуральные, условно-натуральные, стоимостные и трудовые показатели, то в связи с этим выделяют следующие методы измерения производительности труда: натуральный; стоимостной; трудовой.

Натуральный метод предполагает использование для расчета выработки натуральные показатели измерения объемов выпуска продукции (штук, метров и т. д.). К его достоинству относится то, что он позволяет достаточно точно выразить категорию производительности труда. Недостаток заключается в области применения, ограниченной монопроизводствами, то есть он может быть использован только на тех производствах, где выпускается один вид продукции.

Стоимостной метод предполагает использование для расчета выработки стоимостных показателей, выраженных в денежных единицах. Его преимущество: позволяет сопоставить показатели производительности труда различных организаций, определить их динамику. Недостатки связаны с тем, что он, во-первых, подвержен влиянию инфляционных процессов и, во-вторых, его изменение может зависеть от изменения ассортимента выпускаемой продукции.

При трудовом методе в качестве измерителя выработки используются

затраты времени. Производительность труда в этом случае характеризуется отношением нормативных затрат рабочего времени к фактическим. Достоинство метода: позволяет определить реальные затраты труда и уровень выполнения норм выработки. Недостаток: для применения необходим высокий уровень нормирования труда в организации.

Трудоемкость – это обратный показатель выработки, который определяет затраты труда на единицу продукции:

$$ПТm = \frac{3m}{П},$$

где $3m$ – затраты труда в человеко-днях, человеко-часах.

С помощью показателей трудоемкости можно соизмерить фактические затраты труда на различные виды изделий, определить эффективность использования персонала организации. На величину трудоемкости продукции не оказывают влияние факторы, искажающие производительность труда, такие как рост материальных затрат, изменение структуры затрат и ассортимента продукции.

В зависимости от состава трудовых затрат и их роли в производстве различают следующие виды трудоемкости:

- технологическую, которая включает затраты труда рабочих, технологически воздействующих на предмет труда;
- трудоемкость обслуживания, состоящую из затрат труда рабочих, занятых обслуживанием производства;
- производственную, включающую совокупность технологической трудоемкости и трудоемкости обслуживания;
- трудоемкость управления; определяемую суммой затрат труда служащих;
- полную, состоящую из производственной трудоемкости и трудоемкости управления.

В общем виде планирование роста производительности труда ($\Delta ПТ$), в процентах, определяется по формуле:

$$\Delta ПТ = \frac{100 \times \mathcal{E}_ч}{Ч_о - \mathcal{E}_ч},$$

где $\mathcal{E}_ч$ – возможная экономия численности персонала организации, чел.;

$Ч_о$ – общая численность персонала, чел.

Роль повышения производительности труда состоит в следующем:

- 1) с увеличением производительности труда должен возрастать абсолютный размер заработной платы работников. Однако при этом темпы роста производительности труда должны превышать темпы роста средней

заработной платы;

2) при вышеуказанном условии затраты по заработной плате на единицу продукции снижаются, то есть уменьшается себестоимость продукции, а следовательно, возрастает прибыль;

3) с ростом производительности труда сокращается время на изготовление детали, а значит сокращается расход электроэнергии и топлива;

4) для увеличения производства (количества изделий) при росте производительности труда не нужно расширять производственные помещения, устанавливать дополнительное оборудование. Следовательно, сокращается потребность в дополнительных капитальных вложениях.

Пути и факторы повышения производительности труда многочисленны и конкретны в каждом виде деятельности и в обобщенном виде представлены на рисунке 8.



Рисунок 8 – Пути и факторы повышения производительности труда

6 Основные средства и эффективность их использования

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности промышленные организации используют имущество, в состав которого входят разнообразные объекты, различающиеся стоимостью, назначением, сроками использования, прочими характеристиками. Все это множество материальных и нематериальных ценностей в соответствии с их экономическим назначением

принято классифицировать на группы.

Одним из основных элементов, составляющим имущество организации, являются средства труда, материально-вещественное содержание которых в совокупности принято называть основными средствами.

Основные средства – это средства труда, которые:

- многократно (в течение длительного срока) используются (участвуют) в производственном процессе,
- не изменяют при этом свою натурально-вещественную форму,
- по частям переносят свою стоимость на производимую продукцию (по мере снашивания) в виде амортизационных отчислений.

По своему экономическому содержанию основные средства – однородны, а по натурально-вещественному составу – нет. Это обуславливает необходимость их классификации.

Основные средства делятся на материальные и нематериальные.

К материальным основным средствам относятся:

- здания (производственные, административные);
- сооружения (автомобильные, железнодорожные пути, погрузочно-разгрузочные эстакады, мосты, очистные сооружения и т. д.);
- передаточные устройства (линии электропередач, магистрали трубопроводов, телефонная сеть и т. д.);
- рабочие и силовые машины и оборудование (машины-генераторы, машины-двигатели и т. п., которые непосредственно воздействуют на предмет труда);
- измерительные и регулирующие приборы и устройства (средства измерения), инструмент;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- рабочий и продуктивный скот (в сельском хозяйстве);
- многолетние насаждения (в сельском хозяйстве) и прочие основные средства.

К нематериальным основным средствам (нематериальным активам) относится компьютерное программное обеспечение, базы данных, технологии, объекты интеллектуальной собственности.

К основным средствам относятся средства труда со сроком службы, как правило, более одного года и стоимостью более 30 базовых величин за единицу.

Соотношение отдельных групп основных средств в общем их объеме представляет собой видовую (производственную) структуру основных средств. Видовая структура основных средств неодинакова для организаций различных отраслей промышленности.

Для учета, оценки и анализа основные средства классифицируются по ряду признаков.

По функциональному назначению основные средства делятся на

производственные (основные средства основного вида деятельности организации) и непроизводственные (относящиеся к неосновному виду деятельности организации).

К производственным основным средствам относятся те средства труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, создают условия для его нормального осуществления (производственные здания, сооружения, передаточные устройства и т. д.) и служат для хранения и перемещения предметов труда.

Непроизводственные основные средства – это основные средства, которые непосредственно не участвуют в производственном процессе (жилые дома, детские сады, ясли, школы, больницы), но находящиеся в ведении (на балансе) промышленных организаций.

По принадлежности основные средства подразделяются на собственные, заемные (арендованные).

По степени использования – на находящиеся в эксплуатации, в запасе, на консервации.

По отраслевому признаку основные средства подразделяются на средства промышленности, сельского хозяйства, транспорта и т. д.

По возрастному составу (продолжительности функционирования): до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет.

Основные средства в процессе производства играют разную роль: здания и сооружения, как правило, обеспечивают условия для нормального протекания производственного процесса; машины и оборудование непосредственно участвуют в производстве продукции. На основе этого всю совокупность основных средств подразделяют на активную и пассивную части.

Активная часть является ведущей и служит базой в оценке технического уровня и производственных мощностей. Она непосредственно участвует в превращении предметов труда в готовую продукцию. В целом по предприятиям промышленности (без учета отраслевой специфики) активная часть включает машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства.

Пассивная часть – все остальные средства, которые обеспечивают и создают условия для нормального протекания производственного процесса.

В промышленных организациях для проведения учета и анализа использования основных средств применяют натуральную и стоимостную их оценки.

Существуют следующие виды стоимостных оценок основных средств: первоначальная, восстановительная, остаточная, ликвидационная и балансовая.

Первоначальная стоимость основных средств представляет собой сумму фактических затрат на приобретение, сооружение, доставку и монтаж объектов в ценах того года, когда они приобретены, введены в действие и поставлены на баланс организации. Величина первоначальной стоимости включает фактические затраты на приобретение по цене приобретения, а также любые прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние.

Восстановительная стоимость основных средств – это оценочный показатель, который отражает стоимость воспроизводства основных средств на момент их переоценки. То есть она отражает затраты на воссоздание в современных условиях точной копии объекта основных средств с использованием аналогичных материалов и сохранением всех первоначальных параметров объекта в ценах и тарифах данного года.

Изменение цен на материалы, расходов на оплату строительных и монтажных работ приводят к тому, что стоимость ранее введенных основных средств в ценах данного года отличается от первоначальной. Для устранения этого отличия периодически производится переоценка основных средств. Это дает возможность приводить в сопоставимый вид основные средства, введенные в эксплуатацию в разные периоды.

Переоценка производится по решению правительства через определенные промежутки времени. При переоценке первоначальная стоимость основных средств заменяется восстановительной стоимостью в год переоценки, по которой они учитываются в балансе организации. Переоценку выполняет комиссия, утверждаемая руководителем или собственником предприятия.

Восстановительная стоимость рассчитывается или на основе коэффициентов, утверждаемых в установленном порядке по отдельным элементам основных средств, или так называемым рыночным методом, путем сравнительной оценки стоимости существующего станка, машины или другого натурально-вещественного объекта со стоимостью аналогичных объектов в современных условиях.

Остаточная стоимость основных средств представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой накопленного к моменту определения износом. Она позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать обновление и ремонт основных средств.

Ликвидационная стоимость основных средств – это сумма денежных средств организации после утилизации объекта основных средств в конце его полезного использования. Например, списываемый металлообрабатывающий станок реализуется организацией по цене металлолома, при этом она несет расходы на демонтаж и транспортировку металлолома к пункту приема. В отдельных случаях ликвидационная стоимость может быть равна нулю.

Балансовая (полная) стоимость основных средств рассчитывается без учета той стоимости, которая по частям переносится на готовую продукцию. Это та стоимость основных средств, по которой они находятся на балансе организации.

Стоимостное выражение основных средств необходимо для расчета показателей их использования, определения экономической эффективности.

Так как стоимости основных средств на начало и конец года могут значительно различаться между собой, в экономических расчетах используется показатель среднегодовой стоимости, определяемый как среднеарифметическая суммы основных средств на начало и конец года.

Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного изнашивания, приходят в негодность. В связи с этим возникает необходимость замены их новыми, более современными. Для замены износившихся основных средств организации накапливают определенные средства. Накопление осуществляется посредством учета износа и начисления амортизации.

Потеря основными средствами своей стоимости выступает в двух формах:

- 1) физического износа;
- 2) морального износа.

Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств (потребительной стоимости), в результате материального изнашивания, происходящего под воздействием природно-климатических условий, режима эксплуатации, степени загрузки.

Для характеристики степени физического износа используют коэффициент физического износа основных средств:

$$K_{ф.и.} = I / OC_n(в) \times 100,$$

где I – сумма износа основных средств (накопленная амортизация) за весь период эксплуатации, руб.;

OC – первоначальная или восстановительная стоимость основных средств, руб.

Для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, расчет ведется по формуле:

$$K_{и.ф.} = T_{ф} / T_n \times 100,$$

где $T_{ф}$ и T_n – фактический и нормативный срок службы данного объекта, лет.

Наряду с физическим износом основные средства претерпевают моральный износ (обесценивание). Сущность морального износа состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы.

Моральный износ проявляется в двух формах. Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались раньше, вследствие удешевления их производства в современных условиях.

Моральный износ первой формы ($I_{м1}$) определяется по формуле:

$$I_{м1} = \frac{(OC_n - OC_с)}{OC_n} \times 100,$$

где OC_n – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$OC_{\text{в}}$ – восстановительная стоимость основных средств, руб.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание старых машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

Моральный износ второй формы ($I_{\text{м2}}$) исчисляется по формуле:

$$I_{\text{м2}} = \frac{P_{\text{н}} - P_{\text{с}}}{P_{\text{н}}} \times 100,$$

где $P_{\text{н}}$ – производительность нового оборудования;

$P_{\text{с}}$ – производительность старого оборудования.

Для экономического возмещения физического и морального износа основных средств, их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в себестоимость производимой продукции. (Термин «амортизация» происходит от латинского «amortisatio», что дословно переводится как «погашение».)

Амортизация – это постепенный перенос стоимости основных средств на выпускаемую продукцию.

Начисление амортизации по объектам основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию. Организации самостоятельно определяют способы и методы начисления амортизации.

Выделяют следующие способы расчета амортизационных отчислений:

- 1) линейный способ;
- 2) нелинейный способ, включающий метод суммы чисел лет (кумулятивный) и метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения до 2,5;
- 3) производительный способ.

По объектам, используемым в предпринимательской деятельности, амортизация может начисляться линейным, нелинейным или производительными способами. По объектам, не используемым в предпринимательской деятельности – только линейным.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств. Годовая сумма амортизационных отчислений (A) по этому способу определяется по формуле:

$$A = \frac{H_i \times OC_{\text{н,в}}}{100},$$

где H_i – норма амортизационных отчислений по i -тому виду основных средств, %;

$OC_{n,г}$ – первоначальная или восстановительная стоимость основных средств, руб.

Норма амортизации – доля (в процентах) амортизируемой стоимости объекта, подлежащая включению с установленной периодичностью в себестоимость производимой продукции на протяжении срока полезного использования в соответствии с определенными способами и методами начисления амортизации.

Годовая норма амортизации (H) объектов основных средств организации рассчитывается как величина, обратная сроку полезного использования (Tnu) объекта:

$$H = 1 / Tnu \times 100 \, \%.$$

Нелинейный способ начисления амортизации заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств. При этом ежегодные суммы амортизационных отчислений постепенно убывают, а нормы ее начисления в первом и каждом из последующих лет срока полезного использования объекта – различны.

При применении метода суммы чисел лет амортизационные отчисления в j -том году будут рассчитаны следующим образом:

$$A = \frac{H_j \times OC_{n,г}}{100},$$

где H_j – норма амортизации, применяемая в j -том году.

При этом норма амортизационных отчислений по годам (H_j) рассчитывается так:

$$H_j = \frac{Tnu - j + 1}{СЧЛ},$$

где j – номер года, для которого определяется норма амортизации;

$СЧЛ$ – сумма чисел лет использования элемента основных средств.

При методе уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения, принятого организацией.

При этом сумма начисленной в j -том году амортизации будет рассчитана следующим образом:

$$A_j = \frac{OC_{ост} \times H_i \times K_{уск}}{100},$$

где $OC_{ост}$ – остаточная стоимость объекта основных средств, руб.;

H_i – норма амортизации по i -тому объекту основных средств, %;

$K_{уск.}$ – применяемый организацией коэффициент ускорения.

Производительный способ начисления амортизации позволяет начислять амортизационные отчисления в зависимости от объема произведенной с их участием продукции либо от степени эксплуатации этих объектов.

При производительном способе начисления амортизации амортизационные отчисления рассчитываются следующим образом:

$$A = ВП_{факт} \times \frac{OC}{ВП_{прогн}},$$

где $ВП_{факт}$ – фактический выпуск продукции за начисляемый период в натуральном измерении, ед.;

OC – стоимость объекта основных средств, руб.;

$ВП_{прогн.}$ – прогнозируемый выпуск продукции в течение срока эксплуатации объекта основных средств, ед.

Движение основных средств в организации влияет на процесс воспроизводства. Для анализа такого воздействия используются коэффициенты обновления ($K_{обн}$) и выбытия ($K_{выб}$) основных средств:

$$K_{обн.} = \frac{OC_{в.}}{OC_{к.}},$$

где $OC_{в.}$ – стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию, руб.;

$OC_{к.}$ – стоимость основных средств на конец отчетного периода (года), руб.

$$K_{выб.} = \frac{OC_{выб.}}{OC_{н.}},$$

где $OC_{выб.}$ – стоимость основных средств, выбывших из эксплуатации, руб.;

$OC_{н.}$ – стоимость основных производственных средств на начало отчетного периода (года), руб.

Обобщающим показателем, характеризующим эффективность использования основных средств, является показатель фондоотдачи. Он характеризует, сколько продукции выпускается с 1 рубля основных производственных средств. Рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = \frac{V}{OC_{ср.}},$$

где V – стоимость произведенной за год продукции в натуральном или

стоимостном выражении;

$ОС_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных производственных средств, руб.

Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость продукции. Она характеризует стоимость основных производственных средств, приходящихся на 1 рубль выпущенной продукции:

$$\Phi e = \frac{ОС_{ср}}{V}.$$

Показателем, характеризующим уровень использования основных производственных средств (с точки зрения участия основных средств в процессе создания прибыли), является их рентабельность ($Roо$):

$$Roо = \frac{Пр}{ОС_{ср}} \times 100,$$

где $Пр$ – прибыль, руб.

Показатель фондовооруженности ($\Phi в$) определяет количество основных средств, приходящихся на одного работника:

$$\Phi в = \frac{ОС_{ср}}{Ч},$$

где $Ч$ – численность персонала организации, чел.

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы организации за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижения налога на недвижимость и увеличения прибыли.

Направлениями повышения эффективности использования основных средств являются: совершенствование организации производства и труда; сокращение простоев в работе оборудования; реализация мероприятий по повышению загрузки основных средств в процессе их эксплуатации; модернизация и автоматизация оборудования; повышение квалификации кадров; совершенствование техники; улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства; оптимизация уровня специализации и кооперирования, концентрации и комбинирования; создание экономических стимулов повышения эффективности использования основных средств, рационализация размещения организаций и др.

7 Оборотные средства организации и эффективность их использования

В производственном процессе промышленных организаций наряду с основными средствами участвуют оборотные.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансированных в производственный процесс и функционирующих в сфере

производства и сфере обращения, в связи с чем различают оборотные производственные средства и средства обращения (см. рис. 9).

Вещественным носителем производственных оборотных средств являются производственные запасы и незавершенное производство.

Готовая продукция, товары отгруженные, дебиторская задолженность и денежные средства в расчетах и на счетах в банке образуют средства обращения.

Оборотные средства в отличие от основных средств,

- однократно участвуют в производственном процессе;
- видоизменяют свою первоначальную натурально-вещественную форму (ткань – швейное изделие);
- полностью и сразу переносят свою стоимость на создаваемый продукт.

Основное назначение (функция) оборотных средств заключается в обеспечении непрерывности и ритмичности процессов производства и обращения.

При изучении состава и структуры, оборотные средства группируются по следующим признакам:

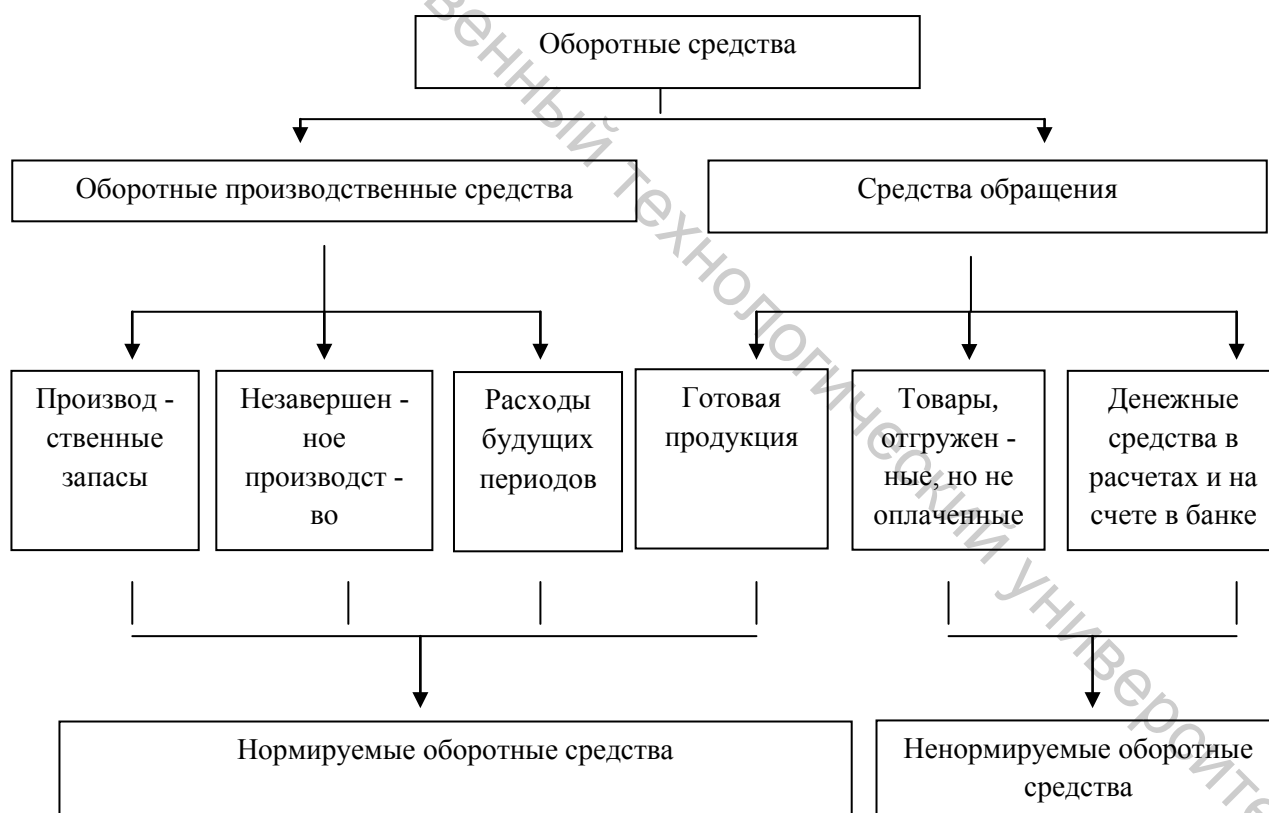


Рисунок 9 – Состав оборотных средств организации

- 1) сферам оборота (функциональному назначению);
- 2) элементам;
- 3) принципам организации;

- 4) источникам формирования (финансирования);
- 5) отраслевой принадлежности.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные средства (сфера производства) и средства обращения (сфера обращения).

Производственные оборотные средства представлены в виде:

- производственных запасов – предметов труда, еще не вошедших в производственный цикл. Их необходимость обусловлена непрерывностью процесса производства продукции и периодичностью поставок сырья, материалов, топлива и т. п.;
- незавершенного производства – предметов труда, уже вступивших в производственный процесс, находящихся в обработке в цехе, на рабочих местах или в движении от одного рабочего места к другому;
- расходов будущих периодов. Это расходы, связанные с подготовкой к запуску новых моделей в производство или другие затраты, произведенные в данном периоде, но которые будут отнесены на себестоимость продукции в последующем периоде.

Элементы средств обращения:

- 1) готовая продукция на складе – это изделия, которые полностью прошли все стадии обработки, приняли вид готовой продукции и сданы на склад;
- 2) продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем;
- 3) дебиторская задолженность – это задолженность потребителей продукции по оплате счетов организации. Наличие дебиторской задолженности означает, что средствами, принадлежащими организации, временно пользуются другие. Несвоевременный возврат денежных средств затрудняет процесс производства продукции из-за их отсутствия или недостаточной величины. Кроме того, в результате роста дебиторской задолженности, организация может не рассчитаться по своим долгам, что может привести ее к банкротству;
- 4) денежные средства в расчетах, в кассе организации.

Оборотные средства организаций формируются за счет собственных, заемных и привлеченных средств.

Отсутствие собственных источников финансирования, в связи с изменением потребности в них, требует привлечения заемных средств. Дополнительная потребность в оборотных средствах обеспечивается краткосрочными кредитами банка.

Учитывая, что конъюнктура рынка постоянно меняется, потребности организации в оборотных средствах также нестабильны. Поэтому основной задачей управления процессом движения оборотных средств является обеспечение их эффективного использования и оптимального привлечения заемных оборотных средств.

Общий размер собственных оборотных средств организации устанавливают самостоятельно. Обычно исходят из минимальной потребности в средствах, необходимых для осуществления производственной деятельности.

Определение потребности организации в оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования.

Нормирование оборотных средств – процесс определения минимальной, но достаточной для нормального протекания производственного процесса величины оборотных средств организации и создания условий для бесперебойной работы производства. Оно заключается в разработке обоснованных норм и нормативов для создания постоянных минимальных запасов, обеспечивающих ритмичную работу организации.

При планировании оптимальной потребности в оборотных средствах во внимание принимаются денежные средства, которые авансируются для создания производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов и накопления готовой продукции. Эти элементы составляют нормируемые оборотные средства организаций.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все остальные средства обращения, по которым не устанавливаются нормативы, а именно: товары отгруженные, дебиторскую задолженность и денежные средства организации.

При нормировании оборотных средств необходимо учитывать:

- длительность производственного цикла изготовления продукции;
- согласованность и четкость в работе цехов и производств;
- организацию материально-технического снабжения;
- отдаленность поставщиков от потребителей;
- вид и бесперебойность работы транспорта;
- время на подготовку материалов для запуска в производство;
- условия реализации продукции (цены, каналы сбыта);
- формы и системы расчетов, скорость документооборота;
- условий и практику кредитования.

Соотношение отдельных элементов оборотных средств или удельный вес каждого элемента оборотных средств в общей их сумме представляет собой структуру оборотных средств.

Наиболее прогрессивной и рациональной считается такая структура оборотных средств, когда большая их часть вложена в оборотные производственные средства (производственные запасы и незавершенное производство) и меньшая часть пребывает в денежной форме, то есть тогда, когда оборотные средства в большей степени участвуют в сфере производства и в меньшей степени - в сфере обращения.

Структура оборотных средств (их размещение по стадиям процесса кругооборота и по их элементам) определяет устойчивость финансового состояния организации. К примеру, если 40 % оборотных средств организации находится в виде готовой продукции на складах, то возникает вопрос о востребованности такой продукции на рынке, о ее качестве и конкурентоспособности, о необходимости производства. Значительная часть оборотных средств, сосредоточенная в виде дебиторской задолженности, – сигнал для принятия экстренных мер к дебиторам, изъятию у них собственных средств организации. Рост дебиторской задолженности (и ее значительный

удельный вес в общей величине оборотных средств организации) приводит к финансовым сложностям, необходимости использования кредитов, выплаты процентов по ним, ведет к цепочке неплатежей, возникновению банкротства.

Размеры вложения капитала в каждую стадию кругооборота зависят от отраслевых и технологических особенностей производства. Так, для организаций с материалоемким производством требуется значительное вложение капитала в производственные запасы, для организаций с длительным циклом производства – в незавершенное производство.

В обрабатывающей промышленности большой удельный вес в нормируемых оборотных средствах занимают производственные запасы, которые составляют более 80 %.

На структуру оборотных средств промышленности оказывают существенное влияние следующие факторы:

- 1) зависимость организаций промышленности от ритмичности поставок сырья;
- 2) наличие доли импорта в потребляемом сырье;
- 3) расположение вблизи источников сырья;
- 4) географическое размещение;
- 5) уровень используемой технологии и организации производства;
- 6) продолжительность производственного цикла;
- 7) развитие специализации и кооперирования производства;
- 8) доля материальных затрат в общей сумме затрат на производство.

Функционируя, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, который условно можно разделить на три фазы: в первой фазе ($D - T$) оборотные средства, первоначально выступающие в денежной форме, превращаются в товар; во второй (... $P...$) – оборотные средства, участвуя в процессе производства, принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий; в третьей фазе ($T - D'$) оборотные средства в форме готовой продукции в процессе ее реализации снова превращаются в деньги.

Соответственно процессу оборота ($D - T...P... T - D'$), операционный цикл производственной организации включает следующие действия по производству продукции: приобретение сырья и материалов за наличные средства и безналичную оплату счетов поставщиков; производственная обработка сырья и материалов; переход продукции в процессе ее производства из категории «незавершенное производство» в категорию «готовая продукция»; реализация готовой продукции и выставление счетов покупателям; поступление денег от покупателей.

Для оценки использования оборотных средств, необходимой для дальнейшего управления ими, применяется система показателей, характеризующих состояние как отдельных групп, так и в целом оборотных средств. В связи с этим выделяют два вида показателей: обобщающие и частные (дифференцированные).

Эффективность использования оборотных средств характеризуется

показателями оборачиваемости. К ним относятся: коэффициент оборачиваемости (K_o), длительность оборота (O_d), коэффициент загрузки оборотных средств (K_z) и рентабельность оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, которые совершают оборотные средства за анализируемый период или, другими словами, какой объем реализованной продукции обеспечивает один рубль, вложенный в оборотные активы:

$$K_{об} = PP / ОбС,$$

где PP – выручка от реализации продукции, работ, услуг за анализируемый период, руб.;

$ОбС$ – среднегодовая сумма (среднегодовой остаток) оборотных средств, руб.

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств. Чем быстрее происходит кругооборот оборотных средств, тем меньше ресурсов расходуется на процесс производства.

Коэффициент загрузки оборотных средств (K_z) показывает сумму оборотных средств, авансированных на 1 рубль реализованной продукции:

$$K_z = ОбС / PP.$$

Коэффициент загрузки – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. По общему правилу, чем меньше величина коэффициента загрузки, тем эффективнее используются оборотные средства.

Длительность одного оборота оборотных средств ($Доб$) – это период времени, за который оборотные средства совершают один полный кругооборот:

$$Доб = Дn / K_{об} = Дn \times ОбС / PP,$$

где $Дn$ – количество дней в периоде: 360, 180, 90.

При сокращении длительности одного оборота происходит высвобождение оборотных средств из оборота. Увеличение же длительности оборота вызывает потребность организации в дополнительных оборотных средствах.

Рентабельность оборотных средств ($Ro_{об}$) показывает величину прибыли на 1 рубль оборотных средств:

$$Ro_{об} = \frac{Прибыль}{ОбС} \times 100 \, \%.$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является важным показателем качества работы организации, характеризующим его эффективность. Экономическим результатом ускорения оборачиваемости является уменьшение потребности организации в оборотных средствах или,

другими словами, высвобождение части этих средств из оборота, так как организация будет иметь возможность осуществлять производственную деятельность с меньшим их объемом.

Различают абсолютное и относительное высвобождение.

Абсолютное высвобождение оборотных средств – это разница между плановой потребностью и фактической суммой нормируемых оборотных средств. Относительное высвобождение оборотных средств имеет место тогда, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста среднегодовой суммы (среднегодового остатка) оборотных средств.

При ускорении оборачиваемости при данной сумме оборотных средств возрастает объем реализации продукции на величину прироста реализованной продукции (ΔPP), которую можно подсчитать, используя формулу:

$$\Delta PP = PP_1 \times \left(\frac{K_2}{K_1} - 1 \right),$$

где PP_1 – объем реализованной продукции в базисном периоде, руб.;

K_1, K_2 – соответствующее количество оборотов оборотных средств (коэффициент оборачиваемости) в базисном и в плановом периодах.

Направления ускорения оборотных средств, то есть повышение эффективности их использования, сводятся к следующим действиям:

- 1) сокращению норм расходов и экономии производственных ресурсов;
- 2) уменьшению производственных запасов;
- 3) сокращение длительности производственного цикла на основе внедрения прогрессивных технологий, совершенствования действующих;
- 4) рационализация связей с поставщиками и потребителями с учетом жестких требований рыночной экономики, что сведет к минимуму производственные запасы и остаток продукции на складах;
- 5) соблюдение своевременных взаиморасчетов между субъектами рынка по платежам, ликвидация неплатежей и сокращение дебиторской задолженности;
- 6) рационализация размещения организаций и мощностей отраслей промышленности, что ускорит доставку ресурсов и реализацию товаров;
- 7) совершенствование организации производства,
- 8) оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства.

8 Материальные ресурсы и эффективность их использования

Проблема ограниченности ресурсов, невозобновляемости их отдельных видов предполагает выработку в их отношении политики рационального и экономного использования.

Значительная часть материальных ресурсов поступает из невозобновляемых источников. Это связано с реальной угрозой истощения традиционных видов сырья, с масштабами загрязнения окружающей среды при существующих способах их добычи и утилизации.

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, которые однократно участвуют в процессе производства и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции. К материальным ресурсам относятся основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды.

Экономное использование материальных ресурсов предполагает систему осуществляемых мероприятий (внутрипроизводственных, отраслевых, а иногда и народнохозяйственных), направленных на сокращение материальных затрат в производстве и на устранение различного рода потерь.

Экономия материальных ресурсов – это сокращение расхода материальных затрат на единицу или общий объем продукции при обеспечении заданного уровня качества продукции и соблюдении требований социального и экологического характера.

Экономические результаты деятельности промышленных организаций в определяющей степени зависят от уровня материальных затрат на производство готовой продукции. Этот уровень пока составляет около 70 – 80 % в общей величине затрат. Подсчитано, что уменьшение материальных затрат всего на 1 % снижает себестоимость продукции на 0,7 % и увеличивает национальный доход, создаваемый в промышленности, на 1,6 %.

Понятие материально-сырьевые ресурсы включает: сырье, материалы и полуфабрикаты.

Сырье – это предметы труда; как правило, продукция добывающей промышленности и сельского хозяйства, поступающая в промышленные организации в натуральном или минимально переработанном виде (руды, их концентраты, уголь, нефть, зерно, хлопок и т. д.).

Материалы, участвующие в образовании продуктов производства, представляют собой результаты уже более существенной переработки сырья в обрабатывающей промышленности. Применяемые в производственном процессе материалы разделяют на основные и вспомогательные.

Основные материалы так же, как сырье, непосредственно входят в состав вырабатываемой продукции, составляя ее вещественную основу. Вспомогательные материалы не являются структурной составляющей продукта производства, они только способствуют обработке основного материала и формированию из него законченного продукта. К числу вспомогательных материалов относят различные вещества для придания продукту определенных свойств (дубильные, красящие и т. д.).

Деление материалов на основные и вспомогательные достаточно условно, так как многие их виды могут выступать и в том и в другом качестве.

К основным материалам относят также и полуфабрикаты. Полуфабрикат

– сырой материал, подвергшийся обработке в одной или нескольких стадиях производства, но не способный быть потребленным как готовый продукт (к примеру, пряжа в текстильном производстве).

По своему происхождению все виды сырья и материалов разделяют на две большие группы: промышленное и сельскохозяйственное сырье.

Промышленное сырье, в свою очередь, может иметь минеральное или искусственное происхождение.

По производственно-хозяйственному назначению и применению минеральное сырье делят на:

- топливно-энергетическое – уголь, нефть, горючие сланцы, газ и т. д.;
- металлургическое – руды черных и цветных металлов, нефелин, глинозем;
- химическое – сера, калийные и другие соли, фосфориты и апатиты и т. п.;
- строительное – песок, глина, камень и т. д.

Сельскохозяйственное сырье представлено продуктами растительного (зерно, подсолнечник, хлопок и т. п.) и животного (молоко, мясо, шерсть, кожа и т. п.) происхождения.

Для экономической характеристики сырья важное значение имеет возможность их естественного восполнения. По этому признаку различают возобновляемое сырье – сюда можно отнести все виды сырья сельскохозяйственного происхождения и невозобновляемое – это, главным образом, минеральное сырье.

В ряду показателей, характеризующих степень эффективности использования ресурсов, одним из основных является коэффициент полезного использования материалов. Его определяют как отношение полезного расхода материалов к фактическому расходу. Величина такого коэффициента, сопоставленная с нормативным значением, говорит о рациональности расходования ресурса.

Кроме того, используют показатели материалоемкости, материалоотдачи.

Материалоёмкость (Me) исчисляется по формуле:

$$Me = MЗ / П,$$

где $MЗ$ – материальные затраты,

$П$ – произведенная продукция.

Расчет материалоотдачи производится по формуле:

$$Mo = П / MЗ.$$

Исчисляют также частные показатели эффективности использования конкретных видов материальных ресурсов: энергоемкость, металлоемкость и т. п.

Как показывает мировой опыт, ресурсосбережение является одним из

самых надежных путей развития экономики любого общества. К сожалению, в силу различных причин вопросам ресурсосбережения наша промышленность внимания уделяет недостаточно. Несмотря на множество законодательно-хозяйственных актов, положение с экономным расходованием ресурсов удовлетворительным считать нельзя.

В решающей мере экономия материальных ресурсов может быть достигнута за счет внедрения прогрессивных научно-технических достижений, малоотходных и безотходных технологий, комплексного использования сырья.

Одним из самых существенных резервов ресурсосбережения в настоящее время выступает совершенствование технологических процессов. Важная роль в экономии ресурсов принадлежит организационно-экономическим факторам. В их числе могут быть названы: улучшение нормирования материальных ресурсов, совершенствование организации производства и углубление специализации, организация утилизации производственных и бытовых отходов, усиление материальной заинтересованности работников в экономном расходовании ресурсов, а также контроля за расходованием ресурсов.

Одно из важнейших направлений экономии материальных ресурсов состоит в улучшении нормирования их расхода, в использовании прогрессивных норм. Норма как предельно допустимая величина расхода материальных ресурсов на единицу продукции стимулирует их рациональное использование. В свою очередь, снижение самих норм возможно лишь при использовании более прогрессивных технологических процессов и технических средств (собственно, в более низких нормах расхода ресурсов и заключена прогрессивность всех предложений).

Одно из важнейших направлений повышения эффективности использования материальных ресурсов состоит в использовании вторичных сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Лом черных и цветных металлов, макулатура, изношенная резина, текстиль и т. п., будучи использованными в производстве, не только обеспечивают его экономичность, но и очень часто являются необходимым условием нормального течения технологических процессов.

Повышение эффективности использования материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов имеет большое значение как для экономики отдельной организации, так и для государства в целом.

9 Система планирования деятельности организации

Планирование представляет собой научное обоснование экономических целей развития организации и форм ее хозяйственной деятельности и разработку наилучших способов их осуществления с учетом требований рынка при максимальном использовании имеющихся производственных ресурсов.

Процесс планирования охватывает все уровни управления и создает необходимые предпосылки для обеспечения точного соответствия предпринимаемых действий требованиям общих целей развития организации.

На современном этапе для большинства отечественных организаций главная цель планирования – получение максимальной прибыли, а в качестве основных путей достижения этой цели могут быть выбраны два: за счет экономного расходования применяемых ресурсов и на основе приращения используемого капитала. Первый путь ориентирует производителей на планирование снижения затрат, второй – на улучшение результатов производства для образования собственных инвестиционных источников.

Планирование осуществляется обычно в несколько этапов, основное назначение которых:

- формулирование целей и задач развития организации,
- выявление проблем и возможных вариантов ее развития,
- определение основных средств достижения поставленных целей и задач, потребностей в ресурсах, планирование структуры и сроков их поступления,
- внедрение разработанных планов,
- контроль за их выполнением.

Планирование опирается на фактические, нормативные данные настоящего или прошлого периода, но ориентируется на установление контроля за процессом развития организации в будущем.

Планирование – это процесс разработки планов и экономический метод управления в различных областях жизни общества через разработанные планы.

План – это документ, который содержит систему показателей и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач. В нем отражаются цели, приоритеты, ресурсы, источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения.

Планы подразделяются по срокам разработки на следующие виды:

- долгосрочные (стратегические) планы. Рассчитываются от 5 до 15 лет. Устанавливают объем и структуру производства на многие годы вперед и являются базой для разработки среднесрочных планов;
- среднесрочные планы (от 1 года до 5 лет). Характеризуются большей детализацией показателей и мероприятий, чем долгосрочные, полнее учитывают достижения научно-технического прогресса и условия производства, являются базой для составления краткосрочных планов;
- краткосрочные планы (от 1 месяца до года). Их отличие – большая детализация показателей и мероприятий. Они полнее учитывают конкретные условия производства и конъюнктуру рынка, являются базой для составления оперативных планов. Такие планы называют текущими.
- оперативные планы (до 1 месяца). Представляют дальнейшую детализацию годовых (текущих).

По функциям назначения принято выделять: производственные, коммерческие, трудовые, финансовые. По уровню управления – на макро- и микроуровнях.

Наукой и практикой разработаны различные формы планирования, из которых наибольшее распространение получили стратегическое, тактическое, бизнес-планирование, оперативно-текущее планирование.

Стратегическое планирование – процесс определения целей и значений экономических показателей по основным, наиболее важным направлениям социально-экономического развития организации. Оно направлено на разработку нескольких моделей прогноза будущего развития на длительный период (10-15 и более лет) по наиболее важным направлениям социально-экономического развития организации с формированием механизма его реализации и выбора наиболее эффективной модели прогноза.

Задачи при стратегическом планировании определяются целями стратегического планирования. К ним на макроуровне можно отнести: снижение материалоемкости и энергоемкости ВВП, достижение большей устойчивости в обеспеченности топливными ресурсами, проведение реструктуризации экономики, приближение уровня жизни населения к наиболее развитым государствам мира и т. д.

Для организаций это может быть: инвестирование и инновационное развитие; наращивание экспортного потенциала на основе повышения уровня конкурентоспособности, технологического перевооружения производства, внедрения наукоемких, ресурсосберегающих, экологически чистых производств и др.

Тактическое планирование занимает промежуточное положение между долгосрочным (стратегическим) и краткосрочным (оперативно-календарным). Стратегический план, как правило, охватывает период не более 5 лет, тактический – 1-2 года, оперативный – менее 1 года. Составить тактический план на период более двух лет не представляется возможным, поскольку происходят частые изменения во внешней и внутренней среде организации.

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического плана заключается в том, чтобы определить то, чего хочет добиться организация в перспективе, тактическое планирование должно ответить на вопрос, как предприятие может достичь такого состояния. Кроме того, они различаются целями и средствами их достижения.

В тактическом плане должны быть приняты решения:

- по составу, содержанию, срокам проведения и ресурсному обеспечению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- созданию или перепрофилированию производственных мощностей;
- подготовке персонала;
- объемам продаж продукции;
- уровню и структуре издержек;
- материально-техническому обеспечению производства;
- источникам финансирования и т. д.

Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности коллектива организации, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых,

финансовых и природных ресурсов. Особое внимание в тактическом плане должно уделяться показателям эффективности и качества работы: росту производительности труда; снижению себестоимости продукции; экономии материальных ресурсов; повышению качества и конкурентоспособности продукции; повышению в целом эффективности производства; соблюдению договорных и бюджетных обязательств.

В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О бизнес-планах организаций, осуществляющих выпуск промышленной продукции» (от 27.07.2000 г., № 1146), организации, выпускающие промышленную продукцию, обязаны разрабатывать ежегодные бизнес-планы. Данное решение принято с целью повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, что представляется вполне обоснованным.

Бизнес-план – это документ, отражающий в концентрированной форме ключевые показатели деятельности организации в будущем. В нем анализируются все проблемы, с которыми можно столкнуться, а также определяются способы решения этих проблем.

Назначение бизнес-плана – помочь предпринимателям оценить свои возможности, выявить емкость и перспективы будущего рынка, оценить необходимые затраты и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет реализовать продукцию или услуги, убедить возможного инвестора в привлекательности выбранной деятельности, обнаружить возможные трудности, рассчитать по оценочным показателям прибыльность или убыточность данной деятельности, установить возможные контакты с контрагентами и т. д.

Бизнес-планы могут оформляться в виде текстового, табличного и графического материала. Разделы бизнес-планов обычно включают основные составляющие: резюме, характеристика организации и стратегия ее развития; описание продукции; стратегия маркетинга; производственный план; организационный план; инвестиционный план; показатели эффективности проекта; юридический план.

Как показала практика, применение планирования создает следующие важные преимущества:

- делает возможной подготовку организации к использованию благоприятных условий;
- дифференцирует возникающие производственно-хозяйственные и финансово-экономические проблемы;
- улучшает координацию действий подразделений организации;
- создает предпосылки для повышения профессиональной подготовки специалистов;
- способствует более рациональному распределению имеющихся ресурсов;
- увеличивает возможности обеспечения организаций необходимой информацией;

- усиливает контролирующие функции внутри организации.

Опыт многих преуспевающих компаний показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим, если не главным условием их выживаемости, экономического роста и процветания, успешной реализацией принятой стратегии развития.

10 Оплата труда в организации. Формы и системы оплаты труда

Различают понятия «зарботная плата» и «оплата труда».

Трудовой кодекс Республики Беларусь определяет заработную плату как совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

Оплата труда – выплаты работникам из фонда заработной платы в денежной и натуральной формах за выполненную работу и отработанное время, которая включает выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, оплату за неотработанное время и другие выплаты.

Упрощенно элементы организации оплаты труда представлены на рисунке 10.

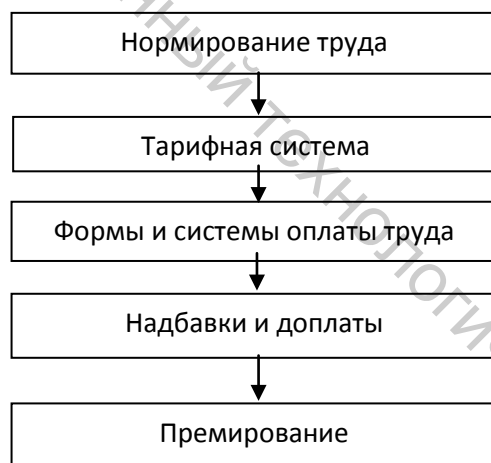


Рисунок 10 – Элементы организации оплаты труда

Организация оплаты труда предусматривает соблюдение следующих принципов:

- равная оплата за равный труд;
- материальная заинтересованность работников в высоких конечных результатах труда;
- сочетание индивидуальных интересов с коллективными на основе развития коллективных форм организации труда;
- постоянное повышение реальной заработной платы;
- опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с увеличением его оплаты;

- сочетание централизованного регулирования заработной платы с самостоятельностью организаций в этом вопросе;
- дифференциация заработной платы в зависимости от количества и качества, условий труда;
- социальной защиты работников.

Принципы организации оплаты труда находят свое выражение в ее основных функциях: воспроизводственной, стимулирующей, распределительной и социальной.

Формы, системы и размеры оплаты труда работников устанавливаются организациями самостоятельно, за исключением случаев, когда в соответствии с законодательством Республики Беларусь применение республиканских тарифов оплаты труда является обязательным.

Существуют две основных формы оплаты труда:

1) сдельная, при которой размер заработной платы зависит от количества произведенной продукции или объема выполненных работ. При сдельной форме оплаты труда заработок рабочего определяется по формуле:

$$ЗП_{сд} = P_{сдi} \times ВП,$$

где $P_{сдi}$ – сдельная расценка за единицу продукции рабочего i -того разряда;

$ВП$ – объем произведенной продукции (выпуск продукции) в натуральном выражении.

Расценка определяется следующим образом:

$$P_{сдi} = TC_i \times T_e \text{ или } P_{сдi} = TC_i / H_{выр},$$

где TC_i – часовая тарифная ставка работника i -того разряда, руб.;

T_e – трудоемкость, норма времени на выполнение единицы продукции, ч.;

$H_{выр}$ – норма выработки изделий в час, ед.;

2) повременная, уровень которой зависит от разряда работника (его тарифной ставки) и количества отработанных часов:

3)

$$ЗП_{повр} = CT_{часi} \times T,$$

где T – время, отработанное работником, ч.

Сдельная форма включает следующие системы заработной платы:

- прямая сдельная, которая начисляется за выполненную работу по установленной неизменной расценке за каждую единицу произведенной продукции;

- сдельно-премиальная, при которой к сдельным расценкам добавляется премия за дополнительные результаты (высокое качество и т. д.). В этом случае заработок рабочего определяется по формуле:

$$ЗП = P_{\text{сд}} \cdot x \cdot ВП \cdot x \left(1 + \frac{K_{\text{пр}} \cdot x K_{\text{н.н.}}}{100}\right),$$

где $K_{\text{пр}}$ – процент премии за каждый процент перевыполнения норм;

$K_{\text{н.н.}}$ – процент перевыполнения норм;

- сдельно-прогрессивная, при которой расценки на количество сверх-установленных норм прогрессивно возрастают;

- сдельно-косвенная для вспомогательных рабочих, уровень заработной платы которых зависит от результатов обслуживаемых ими основных рабочих;

- аккордная, при которой заработная плата начисляется за весь объем работ в соответствии с договором.

Повременная включает простую повременную и повременно-премиальную.

Тарифная система, как элемент организации оплаты труда, представляет собой совокупность нормативов с помощью которых обеспечивается дифференциация и регулирование заработной платы различных категорий работников.

Тарифная сетка является одним из элементов тарифной системы оплаты труда. Она при равных экономических условиях обеспечивает: единство меры труда и его оплаты; равную оплату за равный труд; дифференциацию основной (тарифной) части заработной платы.

Тарифная сетка представляет собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Тарифные разряды характеризуют уровень квалификации работников (квалификационные разряды) в зависимости от сложности и ответственности выполняемых ими работ (функций). Рабочие начального или низшего уровня квалификации тарифицируются 1-м разрядом, по мере повышения квалификации повышается и тарификация рабочих.

Тарифные коэффициенты характеризуют соотношения квалификационного уровня работников по разрядам и показывают, во сколько раз рассчитанные на их основе тарифные ставки последующих разрядов выше ставок первого. Чтобы определить ставку нужного разряда, надо коэффициент интересующего разряда умножить на размер тарифной ставки 1-го разряда.

Тарифная ставка – это абсолютный размер оплаты труда работника в единицу времени. Она является исходной величиной, определяющей уровень заработной платы. Нормативная тарифная ставка 1-го разряда устанавливается государством и периодически пересматривается. На 01.06.2013 г. тарифная ставка 1-го разряда составляла 250 тыс. руб.

В настоящее время в Республике Беларусь действует Единая тарифная сетка (ЕТС), которая содержит 27 тарифных разрядов. Рабочие, занятые на работах с нормальными условиями труда, в ЕТС распределены с 1-го по 8-й разряд включительно. Для расчета их тарифных ставок установлены кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда. Служащие распределены с 5-го по 27

разряд включительно.

Тарифная ставка любого разряда (TC_i) определяется произведением тарифной ставки первого разряда (TC_1) на тарифный коэффициент (K_i) соответствующего тарифного разряда ЕТС:

$$TC_i = TC_1 \times K_i.$$

При организации оплаты труда на основе тарифной системы следует иметь в виду, что заработная плата работников максимальными размерами не ограничивается. Республиканские тарифы, исчисленные в соответствии с ЕТС, являются минимальными стандартами в области оплаты труда для работников всех организационно-правовых форм собственности и предпринимателей.

В структуре оплаты труда выделяют тарифную и надтарифную части. Тарифная часть – оплата труда по тарифным ставкам. Надтарифная обеспечивается результатами конкретного предприятия, за счет которого возможно увеличение тарифной части заработной платы в форме надбавок, премий и других выплат.

Обязательные надбавки и доплаты компенсирующего характера в организациях связаны с режимом их работы, условиями труда и возмещением дополнительных затрат труда. К ним относятся следующие надбавки: за работу во вредных условиях труда, на тяжелых работах; за работу в сверхурочное время, в выходные и праздничные дни; за работу в ночное время и за многосменный режим работы; за совмещение профессий, выполнение обязанностей временно отсутствующего работника, за расширение зон обслуживания; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня.

К надбавкам и доплатам стимулирующего характера относятся надбавки и доплаты за профессиональное мастерство; за высокие творческие, производственные достижения в работе, сложность и напряженность труда или за выполнение особо важных (срочных) работ (для служащих, специалистов и руководителей); за продолжительность непрерывной работы.

Премия в организациях обычно устанавливается за достижение определенных показателей, которые фиксируются в «Положении о премировании». Это могут быть показатели выполнения плана производства продукции, заданий по повышению качества продукции или снижению себестоимости.

Экономическая сущность премии заключается в том, что она является частью заработной платы, так как распределяется пропорционально непосредственно затраченному труду.

Назначение государственного регулирования оплаты труда состоит в создании необходимых условий для реализации основных функций заработной платы.

Существенная роль в государственном регулировании оплаты труда принадлежит государственной системе налогообложения, то есть воздействие

государства через инструмент подоходного налога на перераспределение доходов.

Объектами механизма государственного регулирования в области оплаты труда являются: правовое регулирование заработной платы; установление размеров минимальной заработной платы, минимального потребительского бюджета; бюджета прожиточного минимума; индексация заработной платы; разработка элементов тарифной системы оплаты труда и др.

Обеспечение высокого уровня и качества жизни населения в Республике Беларусь требует повышения доходов работников и, в первую очередь, основной их составляющей – заработной платы. В связи с этим следует различать понятия номинальной и реальной заработной платы.

Номинальная заработная плата – средства, начисленные работнику за отработанное время или изготовленную продукцию.

Реальная заработная плата (доход) – количество товаров и услуг, которые работник может приобрести на располагаемый доход при существующем уровне цен (располагаемый доход – номинальный (начисленный) доход за минусом налогов и обязательных платежей из дохода).

Совершенствование организации заработной платы предполагает проведение мероприятий, связанных с формированием развитого рынка труда, где спрос и предложение на рабочую силу определяли бы ее реальную цену. Необходимо стремиться к обеспечению более тесной зависимости заработной платы с результатами деятельности всего предприятия; ориентировать производство на инновации, обеспечивая превышение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы. Расширение самостоятельности предприятий в области организации заработной платы будет способствовать более тесной увязки размера заработной платы с количеством и качеством затраченного труда. Важным в плане совершенствования организации оплаты труда является создание комплексной системы мотивации предпринимательской и инновационной деятельности в каждой организации.

11 Издержки и себестоимость продукции

Для изготовления продукции в организациях затрачивается труд, расходуются сырье, материалы, топливо, энергия, используются основные производственные средства, то есть ресурсы. Расход ресурсов на производство конкретных видов продукции в натуральном выражении называется затратами.

Сведения о затратах требуются для определения, контроля и принятия решений по управлению оперативно-хозяйственной деятельностью организации. Анализ издержек выявляет различные виды расходов, определяет пути их регулирования. Знание того, какими бывают затраты и каковы тенденции их изменений, способствует принятию мер по повышению эффективности и постепенному снижению расходов. Анализ издержек необходим для решения многих вопросов: для оценки факторов рентабельности, определения будущих направлений деятельности, оценки производственных запасов, распределение и минимизация затрат, для

определения уровня безубыточности и т. д.

Затраты ресурсов, выраженные в денежной форме, называются издержками. Укрупненно можно выделить следующие группы издержек, обеспечивающих выпуск продукции: издержки предметов труда (сырья, материалов и т. д.); издержки средств труда (машин, оборудования); издержки по использованию живого труда.

Суммарное выражение всех затрат на производство и реализацию продукции в пределах установленных законодательством норм образует себестоимость продукции.

Как экономическая категория себестоимость выполняет ряд важнейших функций:

- учетную функцию, которая обеспечивает учет и контроль всех затрат на производство и реализацию продукции;
- расчетную функцию. Она служит базой для формирования отпускной цены на продукцию организации, определения прибыли и рентабельности, обоснования целесообразности принимаемых экономических решений.

Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг рекомендуется группировать затраты по следующим основным направлениям:

- виды производств (основное, вспомогательное, непромышленное);
- структурные подразделения предприятия (места возникновения затрат, центры ответственности);
- виды, группы продукции (носители затрат);
- экономические элементы затрат;
- калькуляционные статьи расходов.

В рамках организации существующие затраты могут быть классифицированы следующим образом (см. табл. 1).

Таблица 1 – Классификация затрат на производство и реализацию продукции

Классификационный признак	Классификационные группы
Вид расходов	Экономические элементы Калькуляционные статьи
В зависимости от времени возникновения	Расходы текущего периода Расходы будущих периодов Предстоящие расходы
По экономической роли в процессе производства	Основные Накладные
По составу (однородности)	Одноэлементные (простые) Комплексные (сложные)
По способу включения в себестоимость продукции	Прямые Косвенные
По отношению к объему производства	Условно-постоянные Условно-переменные
По периодичности возникновения	Текущие Единовременные
По эффективности или степени целесообразности	Производительные Непроизводительные
По участию в процессе производства	Производственные Коммерческие
С точки зрения отдельного предприятия	Индивидуальные Общественные

Кроме того, существует классификация затрат по их расчетным величинам: общие (как сумма постоянных и переменных), средние (в расчете на единицу продукции), предельные (дополнительные затраты на производство дополнительной единицы продукции).

Для учета и планирования затрат на производство и реализацию продукции применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная (по статьям расходов).

Затраты называются экономическими элементами если они однородны по своему экономическому содержанию независимо от места осуществления и назначения. Элементы состава затрат, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг), представлены в таблице 2.

Калькуляционная классификация отражает место возникновения этих затрат и применяется для определения затрат на единицу продукции (работ, услуг). Группировка затрат по статьям осуществляется в зависимости от их функциональной роли в производственном процессе: затраты, вызванные производственным потреблением ресурсов, и затраты, связанные с организацией, обслуживанием, управлением и сбытом.

Таблица 2 – Элементы состава затрат, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг)

Элемент	Содержание элемента
Материальные затраты	отражается стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии всех видов, транспортных услуг сторонних организаций, работ и услуг производственного характера
Затраты на оплату труда	выплаты по заработной плате, исчисленные в соответствии с применяемыми в организации формами и системами платы труда
Отчисления на социальные нужды	обязательные отчисления по установленным законодательством нормам от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции (работ, услуг)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	содержатся все амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных средств
Прочие затраты	относятся все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат: налоги, сборы, отчисления в бюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции; платежи по обязательному страхованию имущества организации, оплата услуг связи, подготовки кадров, рекламы, пожарной охраны и другие затраты в пределах законодательно установленных норм

Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости на промышленных предприятиях рекомендована группировка затрат по следующим основным статьям калькуляции:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) заработная плата производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) расходы на подготовку и освоение производства;

- 8) общепроизводственные расходы;
- 9) общехозяйственные расходы;
- 10) потери от брака;
- 11) прочие производственные расходы;
- 12) коммерческие расходы.

Сумма статей 1-8 образует технологическую себестоимость, сумма статей 1-11 – производственную себестоимость продукции, а сумма двенадцати статей – полную себестоимость продукции.

Общепроизводственные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством. В их состав включаются: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования в виде амортизации, затраты на эксплуатацию оборудования и т. п.; цеховые расходы на управление (заработная плата работников управления цехов с отчислениями на социальные нужды; затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря, содержание и ремонт зданий, сооружений, обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности).

Общехозяйственные расходы или накладные расходы непроизводственного назначения связаны с функцией управления организацией в целом. В состав этих расходов включается несколько групп: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи, отчисления и пр.

Соотношение элементов сметы затрат определяют структуру себестоимости продукции и характеризуют ее по преимущественным затратам отдельных элементов. Так, выделяют материалоемкую (преобладание материальных затрат), энергоемкую, металлоемкую, трудоемкую (преобладание затрат на оплату труда), амартоемкую продукцию.

Структура затрат позволяет выявлять основные резервы снижения себестоимости и разрабатывать конкретные мероприятия по их реализации в организации.

Возможности снижения себестоимости продукции можно выявить и анализировать по двум направлениям – по источникам и факторам.

Под источниками понимаются затраты, за счет экономии которых снижается себестоимость продукции. К ним относятся затраты живого и овеществленного труда, административно-управленческие расходы.

Под факторами понимают мероприятия, вызывающие изменения себестоимости продукции. Все факторы обычно подразделяются на народнохозяйственные, внутриотраслевые и внутрипроизводственные.

Народнохозяйственные факторы – это изменение цен на материалы, конструкции, тарифов на электроэнергию, тарифных ставок.

Внутриотраслевые факторы предусматривают улучшение материально-технического снабжения, повышение уровня концентрации производства и укрупнение организаций, специализацию, совершенствование структуры управления, развитие кооперирования.

Внутрипроизводственные факторы предусматривают экономию материальных ресурсов, увеличение объема выполняемых работ, улучшение

использования машин, механизмов, оборудования и др.

Выделяются следующие направления, по которым можно наметить резервы снижения себестоимости: сырье и материалы, заработная плата, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общехозяйственные и общепроизводственные расходы, рост производительности труда.

Классификация источников и факторов снижения себестоимости продукции представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Источники и факторы снижения себестоимости

Источники	Факторы
Снижение затрат на оплату труда	Применение трудосберегающих технологий, улучшение организации производства
Снижение материалоемкости продукции	Рациональное и экономное применение материальных ресурсов, применение ресурсосберегающих технологий
Сокращение затрат на управление и обслуживание производства	Изменение объема и структуры продукции
Экономия внепроизводственных расходов	Повышение качества продукции
Ликвидация непроизводительных потерь и расходов	Совершенствование стимулирования

Уменьшение затрат сырья и материалов достигается за счет снижения норм их расходов, сокращения отходов и потерь в процессе производства и хранения, использования вторичных материалов, внедрения безотходных технологий. На величину издержек существенное влияние оказывает изменение цен на сырье и материалы. Процент снижения себестоимости за счет уменьшения материальных затрат и изменения цен на сырье и материалы (ΔC_m) рассчитывается по формуле:

$$\Delta C_m = (1 - J_n \times J_u) \times U_m \times 100 ,$$

где J_n – индекс изменения норм расхода сырья и материалов на единицу продукции;

J_u – индекс изменения цен на сырье и материалы;

U_m – удельный вес стоимости материальных затрат в структуре себестоимости, %.

Снижение себестоимости организации за счет опережающих темпов роста производительности труда по отношению к темпам роста средней заработной платы (ΔC_{zn}) определяется по формуле:

$$\Delta C_{zn} = (1 - J_{zn} / J_{nm}) \times U_{zn} \times 100 ,$$

где J_{zn} – индекс роста средней заработной платы;

J_{nm} – индекс роста производительности труда;

U_{zn} – удельный вес заработной платы в структуре себестоимости, %.

Процент снижения себестоимости за счет роста объема производства, который ведет к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (ΔC_n), определяется по формуле:

$$\Delta C_n = (1 - J_{nu} / J_{on}) \times U_{nu} \times 100,$$

где J_{nu} – индекс изменения постоянных издержек;

J_{on} – индекс изменения объема производства;

U_{nu} – удельный вес постоянных издержек в структуре себестоимости, %.

Совокупное снижение себестоимости за счет всех источников определяется путем суммирования соответствующих значений.

12 Инвестиции и инвестиционная деятельность организации

Инвестиции (investire – вкладывать) представляют собой любое имущество и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения иного значимого результата.

Объектами инвестирования являются основные и оборотные средства, ценные бумаги, интеллектуальные ценности, земля, природные ресурсы.

Субъектами инвестиционной деятельности выступают государство, отечественные и иностранные физические и юридические лица.

Множественность объектов инвестирования предопределяет разнообразие видов инвестиций, для упорядочения и изучения которых используется классификация. Достаточно широкое распространение получила классификация видов инвестиций по следующим признакам (см. табл. 4):

Наиболее часто в экономической практике используются такие виды инвестиций, как реальные, финансовые, портфельные, прямые и инвестиции с косвенным участием инвестора в инвестиционном процессе (непрямые).

Под реальными инвестициями понимают инвестиции в какой-либо тип материальных объектов, как, например, оборудование. Разновидностью реальных инвестиций являются капитальные вложения, то есть инвестиции в расширенное воспроизводство основных средств (новое строительство, расширение действующего производства, реконструкция, техническое перевооружение).

Финансовые инвестиции определяются как инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые активы.

Портфельные инвестиции представляют собой инвестиции, направляемые для приобретения совокупности различных фондовых ценностей (ценных бумаг, целевых вкладов и т. д.).

Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в инвестиционном процессе, то есть инвестор самостоятельно определяет объект инвестирования и организацию финансирования проекта. В отличие от них,

Таблица 4 – Классификация инвестиций

Классификационный признак	Виды инвестиций
По направлениям вложений средств	- реальные - финансовые - портфельные
По участию инвестора в инвестиционном процессе	- прямые - не прямые (косвенное участие инвестора)
По объектам инвестирования	- в недвижимость - в ценные бумаги - в интеллектуальную собственность
В зависимости от субъектов инвестирования	- предприятий частной формы собственности - государственные - физических лиц
По структуре средств финансирования	- за счет собственных средств инвестора (из внутренних источников) - за счет заемных и привлеченных (из внешних источников) - из смешанных источников (внутренних и внешних)
По страновой принадлежности инвестора	- национальные - иностранные - совместные
По сфере реализации	- промышленности - торговли - строительства и т.д.
По видам эффекта, возможного при реализации инвестиций	- с экономическим - с техническим - с социальным - с экологическим
По целевой направленности	- для расширения источников увеличения прибыли (дохода) - для достижения роста объема продаж - для приобретения конкурентных преимуществ и т.д.

непрямые инвестиции предусматривают вложение средств в ценные бумаги.

Организация для целей инвестирования может использовать различные виды источников, которые укрупненно можно объединить в следующие группы:

- собственные финансовые ресурсы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления, сбережения);
- заемные (кредиты, облигационные займы и др.);
- привлеченные средства (средства, получаемые от продажи акций, целевые взносы учредителей организации и т. д.).

В январе-мае 2013 года в Республике Беларусь использовано 64,1 трлн. руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 110,5 % к уровню января-мая 2012 года.

В структуре источников инвестиций преобладают собственные средства организаций (свыше 38 %) и кредиты банков (свыше 21 %). Доля иностранных источников составляет около 2 %; доля средств консолидированного бюджета – свыше 26 %.

Следует отметить, что каждый из источников имеет определенные ограничения для применения: величина собственных средств организации ограничивается условиями и порядком начисления амортизации, рентабельностью продукции, закладываемой в цену, объемом продаж на рынке;

величина заемных средств – размерами залогового обеспечения, условиями кредитования, финансовыми возможностями по их возврату; величина привлеченных средств – условиями эмиссии, платежеспособностью учредителей, финансовым состоянием организации. Поэтому важно определить рациональный объем инвестирования, согласованный с финансовыми возможностями организации и состоянием ее имущества.

В системе оценки результативности инвестиций используются понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность инвестиций».

Под экономическим эффектом в целом понимается абсолютная величина экономического результата, характеризующаяся такими показателями, как объем выпуска продукции, объем реализации продукции, прибыль и т. д.

Экономическая эффективность инвестиций представляет собой отношение экономического эффекта к необходимым для его получения инвестициям.

Экономическую эффективность инвестиций невозможно измерить только одним показателем, поэтому в систему оценки эффективности инвестиций включается такой состав показателей, который позволяет выявлять динамику инвестирования средств, их результативность и который служит инструментом для установления уровня эффективности в каждый момент времени.

Наиболее часто употребляемыми показателями в такой системе являются капиталоемкость, капиталотдача и рентабельность инвестиций.

Капиталоемкость представляет собой отношение величины инвестиций к приросту выпуска продукции.

Капиталотдача – отношение прироста выпуска продукции к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост.

Инвестиции реализуются посредством инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект представляет собой документально оформленный комплекс технико-экономических обоснований, организационных мероприятий и действий, согласованным по целям и ресурсам, увязанным во времени и пространстве, которые обеспечивают реализацию инвестиций.

Разработка и реализация инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до завершения проекта может быть представлена в виде цикла, состоящего из четырех стадий: прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной, ликвидационной.

Прединвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта готовой продукции и их сегментов;
- проработка возможных поставщиков оборудования и технологий, а также сырья, материалов и комплектующих изделий;
- подготовка исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов проекта;
- определение схемы финансирования проекта;
- поиск инвесторов.

Ключевым моментом разработки любого инвестиционного проекта является исследование рынка, результаты которого позволяют принять

решение о целесообразности производства конкретного вида продукции (услуги) или увеличения объемов его выпуска.

Параллельно проводятся исследования по выбору технологий и оборудования, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. На этом этапе анализируются предложения от поставщиков оборудования, обобщается информация о технических характеристиках, стоимости и условиях поставки производственного оборудования и технологий.

С учетом результатов маркетинговых исследований и предварительной выработки стратегии по применению технологий и оборудования осуществляется расчет объемов производства и продаж будущей продукции, затрат на ее выпуск и реализацию, определение объема инвестиций и выработка стратегии маркетинга. Прогнозируются альтернативные варианты реализации инвестиционного проекта, производится оценка их эффективности и степени риска с применением методов имитационного моделирования.

На прединвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и т. д.) об инвестировании проекта.

Инвестиционная стадия включает в себя инженерно-строительное и технологическое проектирование, строительство, приобретение оборудования и ввод проектируемого объекта в эксплуатацию.

Эксплуатационная стадия предусматривает функционирование объекта проекта, выполнение работ по модернизации, расширению, финансово-экономическому и экологическому оздоровлению объекта, замену оборудования.

На ликвидационной стадии осуществляется ликвидация или консервация объекта.

Оценка инвестиций базируется на сопоставлении ожидаемой чистой прибыли от реализации проекта с инвестированным в проект капиталом. Рассчитываются основные показатели оценки инвестиций:

- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как сумма текущих доходов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение суммарных результатов над суммарными затратами и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T ((R_t - Z_t) \times 1 / (1 + r)^t),$$

где R_t – доходы соответствующего периода, руб.;

$3t$ – затраты соответствующего периода, руб.;

T – временной период расчета, лет;

r – ставка процента (в долях);

a – количество лет.

Временной период расчета принимается исходя из сроков реализации проекта, включая время создания предприятия (производства), его эксплуатации и ликвидации.

Если величина ЧДД инвестиционного проекта положительна, то он признается эффективным, то есть обеспечивающим уровень инвестиционных вложений не менее чем принятая норма дисконта.

Приведение величин затрат и их результатов осуществляется путем умножения их на коэффициент дисконтирования (d), определяемый для постоянной нормы дисконта r по формуле:

$$d = 1 / (1+r)^a$$

где a – время от момента получения результата (произведения затрат) до момента сравнения, измеряемое в годах.

Норма дисконта E – коэффициент доходности капитала (отношение величины дохода к капитальным вложениям), при которой другие инвесторы согласны вложить свои средства в создание проектов аналогичного профиля.

Индекс доходности инвестиций (ИД) представляет собой отношение суммы среднегодовой прибыли (Π), получаемой от реализации проекта, к величине инвестиций (I) этого проекта:

$$ИД = \Pi / I.$$

Если индекс доходности равен или больше единицы ($ИД > 1$), то инвестиционный проект эффективен, а если меньше – не эффективен.

Внутренняя норма доходности инвестиций (ВНД) представляет собой ту норму дисконта ($Ев.н.$), при которой величина приведенного эффекта (прибыли) равна приведенным инвестиционным вложениям:

$$1/K \sum_{t=0}^T (Rt - 3t) \times 1 / (1 + Ев.н.)^a = \sum_{t=0}^T Kt \times 1 / (1 + Ев.н.)^a.$$

Рассчитанная по этой формуле величина нормы доходности сравнивается с требуемой инвестором величиной дохода на капитал. Если ВНД равна или больше требуемой нормы доходности, то проект считается эффективным.

Окупаемость. Этот показатель важен с позиции знания времени возврата первоначальных вложений, то есть окупятся ли инвестиции в течение срока их жизненного цикла. Он рассчитывается по формуле:

$$Ток = I / Пср,$$

где $Ток$ – окупаемость, месяцы, годы;

I – инвестиции, руб.;

$Пср$ – среднегодовая прибыль от проекта, руб.

Рассмотренные выше показатели не могут стать единственной основой для принятия решения об инвестировании. Здесь важно учитывать и другие факторы, которые не всегда поддаются количественной оценке, а требуют содержательного анализа: общую складывающуюся экономическую конъюнктуру, конкурентную среду, способность менеджеров осуществлять инвестиции, организационные моменты и др.

13 Инновации и инновационная деятельность организации

Инновации и инновационная деятельность организаций базируются на инноватике. Инноватика – наука, изучающая теорию создания новшеств, активизацию деловой активности организаций за счет адаптации к инновационным процессам за счет использования достижений НТП.

Проблемы, решаемые инноватикой:

- регулирование инновационного развития;
- разработка обоснованной инновационной стратегии;
- использование инноваций для обеспечения конкурентоспособности;
- разработка и реализация инновационных проектов.

Теоретическая основа инноватики – цикличность деловой активности, теории делового цикла. Это позволило определить периодизацию этапов развития инноваций, классифицировать технологические уклады в определенной последовательности и выявить основные составляющие.

К примеру, для 5-ого технологического уклада (1980-2030 (40) гг.) характерно:

- основа уклада: электронная промышленность, вычислительная, оптиковолоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, добыча и переработка газа, информационные услуги;
- ключевой фактор: микроэлектронные компоненты;
- преимущества: индивидуализация производства и потребления, гибкость производства.

Для 6-го (2030 (40) – 2080 (90) гг.):

- основа уклада: биотехнология, космическая техника, тонкая химия;
- ключевой фактор: биотехнология, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы;
- преимущества: интеллектуализация производства, непрерывный инновационный процесс.

Инновации выступают фактором увеличения эффективности производства,

повышения конкурентоспособности продукции и организаций.

Инновации – это нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта.

Инновации отличаются научно-технической новизной своих объектов, коммерческой реализуемостью, зависимостью от жизненного цикла изделий; производственной применимостью; экономической эффективностью (прибыльностью); уникальностью новшеств, направленных на обеспечение конкурентоспособности продукции и организаций.

Выделяют следующую классификацию инноваций.

По объекту (областям применения) различают:

- продуктовые инновации, которые связаны с разработкой и внедрением в производство новых товаров;
- процессные инновации, связанные с внедрением новых производственных методов, включая методы передачи продуктов;
- организационные инновации, связанные с реформированием организационных структур, внедрением прогрессивных форм организации производства;
- управленческие инновации;
- информационные инновации;
- социальные инновации и иные.

В зависимости от широты распространения инновации подразделяются на: глобальные (например, интернет); транснациональные, межотраслевые, отраслевые (например, в радиоэлектронной промышленности переход от кассетных магнитофонов к лазерным проигрывателям); локальные.

По степени значимости:

- базовые (пионерные), предполагающие применение нового продукта, который коренным образом меняет технологический уклад;
- принципиально новые инновации, на основе которых возможно качественное изменение технической системы, смена поколений техники;
- улучшающие, направленные на усовершенствование технологий, товаров;
- псевдоинновации – это модернизация или рационализация средств труда, товаров, направленная на частичное их улучшение.

По месту использования: инновации в производственной сфере (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т. д.) и непроизводственной сфере (образование, наука и т. д.).

По масштабам применения: единичные, массовые.

По причинам возникновения: стратегические (обеспечивающие конкурентные преимущества), адаптивные (обеспечивающие приспособление к изменившимся условиям и выживание организации).

Каждая инновация проходит так называемый жизненный цикл, который охватывает следующие фазы: выход на рынок, рост, зрелость, упадок, уход с рынка. При обосновании управленческих решений по развитию инновационной

деятельности организации необходимо учитывать, на какой стадии находится инновация.

Инновации различаются уровнем новизны и коммерческим успехом. При этом коммерческий успех понимается в широком смысле слова и обозначает использование данного товара (услуги) конкретным потребителем.

Наиболее характерными показателями нововведений являются абсолютная и относительная новизна новшества, приоритетность и прогрессивность, уровень унификации и стандартизации, конкурентоспособность, адаптивность к новым условиям хозяйствования, способность к модернизации, а также показатели экономической эффективности и экологической безопасности.

Инновационная деятельность охватывает процесс возникновения идеи, ее разработку, использование результатов в производстве, управление этим процессом, выход на рынок и достижение коммерческого успеха.

Необходимость развития инновационной деятельности организаций объясняется внешними и внутренними мотивами. Внешними мотивами являются:

- необходимость адаптации организации к динамично меняющимся условиям внешней среды;
- изменения в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;
- совершенствование потребительских предпочтений и динамика рынков сбыта, определяющих давление спроса на рынках;
- активизация конкурентов;
- конъюнктурные колебания на рынках;
- структурные отраслевые изменения;
- появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, определяющих давление предложения на рынках.

Внутренними мотивами инновационной деятельности организации являются:

- необходимость повышения конкурентоспособности организации и ее продукции (работ, услуг);
- обеспечение экономической безопасности и финансовой устойчивости;
- максимизация получения прибыли в долгосрочном периоде.

Развитие инновационной деятельности организации зависит от следующих факторов: материально-технических, кадровых, научно-теоретических, информационных, организационно-управленческих, рыночных, экономических, финансовых.

Инновационная деятельность организации по разработке, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идей новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции; разработку нового технологического процесса изготовления

новой продукции;

- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;

- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств; исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;

- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций на рынок;

- подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров.

Совокупность технологических, управленческих и экономических методов, обеспечивающих разработку, создание, внедрение и коммерческую реализацию нововведений, представляет собой инновационную политику организации. Ее цель – предоставить организации существенные конкурентные преимущества и, в конечном итоге, увеличить реализацию новой продукции и повысить рентабельность производства.

На основе инновационной политики организации ежегодно формируют инновационную программу, представляющую собой комплекс намеченных к реализации инновационно-инвестиционных проектов и мероприятий, согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления.

Инновационная деятельность организаций осуществляется на основе научных и научно-технических программ и инновационных проектов.

Научные исследования являются основой для формирования инновационной стратегии организации, где первостепенное значение придается ориентации результатов исследования на рыночные потребности.

Стратегия инновационного развития предполагает решение следующих задач: повышение научно-технического уровня производства; рациональное использование всех видов имеющихся ресурсов; обеспечение рентабельности хозяйственной деятельности и стабильного финансового состояния; поддержание конкурентных преимуществ организации на рынках сбыта продукции.

Экономический эффект от инновационной деятельности, то есть от реализации инновации, может быть выражен в приросте прибыли, объемов реализации продукции; снижении себестоимости, экономии ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), улучшении качества продукции, решении социальных проблем и др.

Инновационная инфраструктура – это система институтов (организаций и учреждений), обеспечивающих через определенные формы, методы и мероприятия поддержку инновационной деятельности и инновационного предпринимательства. Она включает три основных функциональных блока:

- 1) специализированные организации поддержки и обслуживания инновационных организаций. Это организации информационного, финансово-

экономического обеспечения; экспертизы; сертификации, патентования и лицензирования наукоемкой продукции; подготовки и переподготовки кадров; лизинговые центры; консультационные службы; фирмы специализированных услуг (бухгалтерские, аудиторские, рекламные и др.); технологические посредники;

2) центры «выращивания» (создания) специализированных организаций (бизнес-инкубаторы);

3) зоны инновационного предпринимательства (научные и технологические парки).

Инновационная политика государства является частью социально-экономической политики, выражающей отношение государства к научно-технической и инновационной деятельности. Она предусматривает выработку конкретных механизмов, способствующих созданию благоприятных правовых, экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности и коммерциализации ее результатов.

Элементами механизма государственного регулирования инновационной деятельности являются:

- создание законодательной и нормативной правовой базы инновационной деятельности и обеспечение охраны прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности;

- определение приоритетов научно-технического и инновационного развития и координация инновационной деятельности;

- прямое участие государства в финансировании научных исследований и инноваций за счет бюджета;

- увеличение внебюджетного конкурсного финансирования инноваций через научные фонды и развитие венчурного инвестирования в научно-технической сфере;

- формирование инновационной инфраструктуры и создание благоприятных условий для деятельности как государственных, так и частных инновационных организаций;

- введение налоговых, таможенных и кредитных льгот для поддержки инновационной деятельности.

14 Качество и сертификация продукции. Конкурентоспособность продукции и организации

Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности промышленной организации.

Понятие «качество продукции» регламентировано государственным стандартом (ГОСТ 15467-79). Качество – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Основное место в оценке качества продукции или услуг отводится потребителю, а стандарты, законы и правила (в том числе и международные)

лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества.

Для формирования качества продукции важно знать ее жизненный цикл. Каждый товар проходит следующие стадии.

Этап разработки товара – период превращения замысла товара в реальное изделие. Этому этапу предшествует маркетинговое исследование рынка, а сам этап состоит из технической и технологической разработки товара, изготовления и испытания опытных образцов, подготовки серийного производства товаров.

Этап выхода товара на рынок – период роста сбыта и получения прибыли.

Этап роста - период быстрого восприятия товара рынком и быстрого роста прибылей.

Этап зрелости – период замедления темпов сбыта в связи с тем, что товар уже добился восприятия большинством потенциальных покупателей. Прибыли стабилизируются или снижаются в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов.

Этап упадка и ухода товара с рынка – период, характеризующийся резким падением сбыта, снижением прибылей.

Качество продукции характеризуется совокупностью свойств, среди которых принято выделять показатели:

- 1) назначение;
- 2) надежность и долговечность;
- 3) эргономичность;
- 4) эстетичность;
- 5) транспортабельность;
- 6) патентно-правовая защита;
- 7) экологичность;
- 8) безопасность;
- 9) стандартизация и унификация.

Указанные показатели в совокупности создают базу для сравнения с другой аналогичной продукцией, позволяют оценить их технический уровень и качество. В зависимости от потребности используется тот или иной показатель.

Методы оценки показателей качества продукции разнообразны.

Измерительный метод основан на информации, получаемой с использованием технических измерительных средств.

Регистрационный метод основан на использовании информации, получаемой путем подсчета числа определенных событий, предметов или затрат, например, отказов изделия при испытаниях, числа частей сложного изделия, защищенных авторскими свидетельствами или патентами.

Органолептический метод предполагает использование информации, получаемой в результате анализа восприятия органов чувств, зрения, слуха, обоняния, осязания и вкуса.

Расчетный метод основан на использовании информации, получаемой с помощью теоретических или эмпирических зависимостей. Он служит для

определения значений показателей производительности, безотказности, долговечности и др.

Определение значений показателей качества продукции экспертным методом осуществляется группой специалистов-экспертов.

Среди методов оценки уровня качества продукции различают:

- дифференциальный: основан на использовании единичных показателей по оценке соответствия базовому образцу.

Уровень качества (UK_{li}) рассчитывается по формуле:

$$UK_{li} = P_i / P_{iб},$$

где P_i – значение показателя оцениваемого изделия;

$P_{iб}$ – значение показателя базового изделия;

- комплексная оценка уровня качества. Используется для оценки сложных изделий одним числом.

Уровень качества (UK) рассчитывается по формуле:

$$UK = Q_{оц} / Q_{баз},$$

где $Q_{оц}$ – качество оцениваемого изделия;

$Q_{баз}$ – обобщенный показатель базового образца;

- смешанный метод основан на применении единичных и комплексных показателей. Уровень качества определяется по формуле:

$$UK = \sum P_i / P_{iб} / n + Q_{оц} / Q_{баз};$$

- интегральная оценка. Используется при установлении суммарного полезного эффекта от эксплуатации и суммарных затрат:

$$UK = P_{ин} / P_{ин.баз},$$

где $P_{ин}$ – показатель качества оцениваемого изделия;

$P_{ин.баз}$ – базовое значение оцениваемого показателя:

$$P_{ин} = \mathcal{E} / (K_c + 3\mathcal{E}),$$

где $\mathcal{E}$ – полезный эффект;

K_c – суммарные капиталовложения;

$3c$ – эксплуатационные затраты за весь срок службы изделия;

- экономический метод. Экономический эффект ($\mathcal{E}$) определяется:

$$\mathcal{E} = P - 3,$$

где P – результат экономической деятельности (доход);

З – суммарные затраты.

Суммарный экономический эффект (Π):

$$\Pi = \Pi_n + \Pi_{\text{э}},$$

где Π_n – прибыль производителя продукции,

$\Pi_{\text{э}}$ – доход потребителя, эксплуатирующего технику.

Оценка уровня качества:

$$U_k = \Pi / \Pi_{\text{баз}},$$

где Π , $\Pi_{\text{баз}}$ – соответственно экономический эффект или суммарная прибыль от оцениваемой и базовой продукции;

- экспертный метод основывается на использовании суждений специалистов (экспертов). Использование экспертного метода целесообразно в условиях, когда задача оценки качества не может быть решена другими существующими способами, например, оценка цвета, запаха, вкуса и т. д.

В оценке качества продукции значительная роль принадлежит техническому нормированию и сертификации.

Техническое нормирование – деятельность по установлению обязательных технических требований, обеспечивающих безопасность продукции. Оно направлено на то, чтобы обеспечить баланс между интересами потребителя и изготовителя, базирующегося на анализе рисков использования продукции и обеспечения защиты потребителя от опасной продукции.

Стандартизация – деятельность по установлению технических требований с целью их всеобщего и многократного применения в отношении постоянно повторяющихся задач, направленная на достижение оптимальной степени упорядочения в области разработки, производства, эксплуатации (использования), хранения, перевозки, реализации и утилизации продукции или оказания услуг.

Правовое поле функционирования и реализации мероприятий по техническому нормированию и стандартизации определяет Закон Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации» (2004 г.). Данный закон основан на положениях Соглашений Всемирной торговой организации, учитывает передовой опыт систем технического регулирования и стандартизации Европейского союза и других стран.

К наиболее принципиальным положениям, которые установлены в этом законе, относятся:

– введение законом государственной функции технического нормирования, в результате реализации которой создается и принимается технический нормативный правовой акт – технический регламент;

– установление принципов технического нормирования и стандартизации, соответствующих нормам и правилам международных

организаций по стандартизации (ИСО, МЭК) и Всемирной торговой организации (ВТО);

- закрепление компетенции субъектов технического нормирования и стандартизации, органов государственного управления;
- определение видов технических нормативных правовых актов (технические регламенты, технические кодексы, государственные стандарты, стандарты организаций, технические условия).

15 Доход, прибыль, рентабельность

Доход является одним из основных финансово-экономических результатов организации. Доход – это поступление денежных средств в организацию за реализованную продукцию (товары, работы, услуги), от внереализационной и операционной деятельности (операций с капиталом). Таким образом, составляющие дохода:

- выручка от реализации (BP), которая в обобщенном виде исчисляется как произведение цены единицы продукции (P) и количества реализованной продукции (PP) в натуральном исчислении (шт., ед.):

$$BP = P \times PP;$$

- доходы от текущей деятельности;
- доходы от инвестиционной и финансовой деятельности.

В состав прочих доходов (и расходов) по текущей деятельности включаются:

- доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;
- суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;
- стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных и переданных безвозмездно;
- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;
- суммы создаваемых резервов под снижение стоимости запасов и восстанавливаемые суммы этих резервов;
- материальная помощь работникам организации, вознаграждения по итогам работ за год;
- штрафы, пени по платежам в бюджет, по расчетам по социальному страхованию и обеспечению;
- неустойки, штрафы, пени, предъявляемые и признанные (или присужденные) за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;

– прибыль (убыток) прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде;

– другие доходы и расходы по текущей деятельности;

В состав доходов (и расходов) по инвестиционной деятельности включаются:

– доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;

– суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

– доходы и расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

– доходы и расходы по договорам о совместной деятельности;

– доходы и расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций;

– суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые доходами (расходами) в соответствии с законодательством;

– доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;

– стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;

– проценты, причитающиеся к получению;

– прибыль (убыток) прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленная в отчетном периоде;

– прочие доходы и расходы по инвестиционной деятельности.

В состав доходов и расходов по финансовой деятельности включаются:

– проценты, подлежащие к уплате за пользование организациями кредитами, займами;

– расходы, связанные с получением во временное пользование имущества по договору финансовой аренды (лизинга);

– доходы и расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска;

– курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте;

– прибыль (убыток) прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде;

– прочие доходы и расходы по финансовой деятельности.

В состав иных доходов и расходов включаются доходы и расходы, связанные с чрезвычайными ситуациями, прочие доходы и расходы, не связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью.

Конечным результатом деятельности коммерческой организации является прибыль. В самом общем виде прибыль – это превышение доходов от продажи

товаров над затратами на производство и реализацию этих товаров. Это один из наиболее важных показателей финансово-экономических результатов производственной деятельности организаций и предпринимателей.

Прибыль – это часть дохода, которая остается после вычета из дохода налогов (уплачиваемых из него) и затрат.

С 1 января 2012 года в соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 г. № 111 различают следующие виды прибыли:

а) валовая прибыль:

$$П_{вал} = РП - НДС - А - с/с,$$

где $П_{вал}$ – валовая прибыль, млн. руб.;

$РП$ – объем реализованной продукции с налогами, млн. руб.;

$НДС$ – налог на добавленную стоимость, млн. руб.;

$А$ – акциз, млн. руб.;

$с/с$ – себестоимость реализованной продукции без управленческих расходов и расходов на реализацию, млн. руб.

Ставка НДС составляет на основные виды товаров для большинства организаций промышленности 20 %.

б) прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, представляющей собой разницу между валовой прибылью и управленческими расходами и расходами на реализацию;

в) прибыль (убыток) от текущей деятельности;

$$П_{тек.деят.} = П_{реал.} + Д_{тек.деят.} - Р_{тек.деят.},$$

где $П_{реал.}$ – прибыль от реализации продукции, товаров, млн. руб.;

$Д_{тек.деят.}$ – прочие доходы по текущей деятельности, млн. руб.;

$Р_{тек.деят.}$ – прочие расходы по текущей деятельности, млн. руб.

г) прибыль (убыток) до налогообложения; включает в себя прибыль (убыток) от текущей деятельности и прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности:

$$П_{н/о} = РП - НДС - А - с/с + Д_{тек.деят.} - Р_{тек.деят.} + Д_{ифи.деят.} - Р_{ифи.деят.},$$

где $Д_{ифи.деят.}$ – доходы от финансовой, инвестиционной и иной деятельности;

$Р_{ифи.деят.}$ – расходы от финансовой, инвестиционной и иной деятельности.

д) чистая прибыль определяется как разница между облагаемым налогом прибылью ($П_{до н/о}$) и величиной налогов с учетом льгот ($Н$):

$$ЧП = П_{н/о} - Н.$$

Ставка налога на прибыль с 01.01.2012 составляет 18 %.

Прибыль является основным источником развития организации, расширенного воспроизводства, источником финансирования социальной сферы.

Общий механизм распределения чистой прибыли организации предполагает формирование следующих фондов: резервного фонда; фонда накопления (средства которого направляются на расширение, реконструкцию, совершенствование производства, приобретение нового оборудования, внедрение прогрессивной технологии) и фонда потребления (материального поощрения работников организации).

Под резервами роста прибыли понимаются неиспользованные возможности роста прибыли организации. К ним относятся, например, увеличение объема производства, повышение цены реализации, снижение затрат на производство и др.

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли организации, представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Факторы, влияющие на прибыль организации

Факторы	Содержание
ВНУТРЕННИЕ	
Материально-технические	- использование более прогрессивных и экономичных предметов труда; - применение более прогрессивного и производительного технологического оборудования, инструментов и оснастки
Организационно-управленческие	- освоение производства новых, более совершенных видов продукции; - проведение модернизации технологических процессов
Экономические	- система планирования деятельности предприятия; - механизм экономического стимулирования эффективного использования ресурсов и снижения издержек
Социальные	- повышение комфортности условий труда; - повышение квалификации работников
Экологические	- выпуск экологически чистой и безопасной продукции; - способы утилизации отходов; - использование безотходных технологий
Рыночно-конъюнктурные	- воздействие на формирование вкусов и спроса потребителей; - эффективность рекламы; - способы продвижения продукции на рынок
ВНЕШНИЕ	
Хозяйственно-правовые	- нормы ценового законодательства; - нормы налогового законодательства; - нормы защиты прав потребителя; - защита прав собственности; - нормы антимонопольного законодательства
Государственного регулирования хозяйственных процессов	- условия по ограниченности уровня дохода (индексация цен, регистрация цен и т.д.); - установление минимальных гарантий по заработной плате, индексация доходов и т.д.

Для оценки эффективности работы организации в целом недостаточно использовать только показатель прибыли, который характеризует абсолютный финансово-экономический эффект (результат). Например, две организации получают одинаковую прибыль, но при этом задействован неодинаковый

капитал, вложенный в хозяйственную деятельность. Уровень отдачи капитала и степень использования ресурсов характеризует относительный показатель эффективности производства, именуемый рентабельностью.

Рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный) в широком смысле означает эффективность, прибыльность, доходность предпринимательской деятельности. В основе исчисления коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (прибыли от реализации, валовой, чистой прибыли) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам организации.

В хозяйственной практике исчисляют следующие виды рентабельности:

- рентабельность продукции ($R_{\text{продукции}}$):

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\text{Прибыль на единицу продукции}}{\text{себестоимость единицы продукции}} \times 100\% ;$$

- рентабельность продаж ($R_{\text{продаж}}$):

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100\% ;$$

- рентабельность активов (капитала) ($R_{\text{активов}}$):

$$R_{\text{активов}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} \times 100\% ;$$

- рентабельность собственного капитала ($R_{\text{собств. капитала}}$):

$$R_{\text{собств. капитала}} = \frac{\text{Валовая (чистая) прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\% ;$$

- рентабельность заемного капитала ($R_{\text{заемн. капитала}}$):

$$R_{\text{заемн. капитала}} = \frac{\text{Валовая (чистая) прибыль}}{\text{Заемный капитал}} \times 100\% ;$$

- рентабельность производства ($R_{\text{пр}}$):

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Валовая (чистая) прибыль}}{\text{Основные производственные средства} + \text{материальные оборотные средства}} \times 100\% .$$

Показатели рентабельности основных, оборотных средств, персонала организации показывают эффективность использования ресурсов организации.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, степень использования производственных ресурсов. На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; объем, качество и структура продукции и др.

16 Оценка стоимости организации

Оценка стоимости имущества организации предназначена для определения:

- цены выкупа имущества государственного предприятия, в том числе имущества, сданного в аренду;
- начальной цены продажи на аукционе или по конкурсу;
- величины уставного капитала ОАО;
- стоимости имущества, передаваемого безвозмездно без права распоряжения с условием гарантий сохранения его целевого использования;
- стоимости имущества государственного предприятия, продаваемого или передаваемого другим субъектам хозяйствования негосударственной формы собственности;
- стоимости имущества предприятий, отдельных зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, инвентаря, инструмента и других материальных ценностей при передаче их в аренду.

Оценка стоимости имущества осуществляется исходя из его наличия и фактического состояния, устанавливаемого по результатам инвентаризации, реально складывающихся цен, индекса инфляции, а также других факторов, оказывающих влияние на оценочную стоимость.

В состав оцениваемого имущества организации включаются:

1) земельный участок, на котором находится приватизируемая организация, а также ее технические, санитарно-защитные и другие зоны, если они не представлены в пользование другим юридическим или физическим лицам;

2) основные средства: здания, сооружения, машины и оборудование, передаточные устройства, вычислительная техника, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот и другие объекты, относящиеся к основным средствам;

3) нематериальные активы, отраженные в балансе (имущественные права, включая права на интеллектуальную собственность: патенты, лицензии и т. п.);

4) оборотные средства: производственные запасы (сырье, материалы, топливо, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, запасные части, тара и т. д.), незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция, товары и другие запасы и затраты;

5) капитальные вложения в авансы, включая стоимость незавершенного капитального строительства и неустановленного оборудования;

6) долгосрочные (свыше одного года) финансовые вложения, включая вклады денационализируемого предприятия в доходные активы (акции, облигации и другие ценные бумаги) других предприятий, в уставные фонды совместных предприятий, в процентные облигации внутренних государственных и местных займов и другие финансовые вложения;

7) прочие статьи по разделу основных средств и вложений актива баланса;

8) денежные средства и прочие финансовые активы: денежные средства в кассе, на счетах в банках и другие денежные средства, краткосрочные (на срок не более одного года) финансовые вложения денационализируемого предприятия в доходные активы (акции, облигации и другие ценные бумаги) других организаций, стоимость отгруженных товаров, дебиторская задолженность и другие средства, отражаемые в третьем разделе актива баланса;

9) в имущественный комплекс организации (предприятия), подлежащий оценке, включаются не отраженные в учете по каким-либо причинам объекты, а именно: временно находящиеся в капитальном ремонте и модернизации; в запасе или резерве; объекты, переданные в пользование или аренду; незавершенные, не оформленные актами приемки объекты строительства; средства, вложенные денационализируемым предприятием в акции; паи других предприятий на территории республики и за рубежом; иные ценные бумаги, вклады, финансовые вложения, денежные средства на счетах в банках, в том числе за рубежом.

В отечественной и зарубежной практике оценки стоимости объектов, подлежащих денационализации, выявилось несколько подходов:

- затратный,
- рыночный,
- доходный.

Затратный подход.

Согласно затратному подходу стоимость материальных и нематериальных активов оценивается по затратам, необходимым для воспроизводства или их замены за вычетом обоснованной поправки на начисленный износ активов.

При этом могут использоваться различные методы.

Имущественный метод. Оценка стоимости на основе данного метода применяется для всех видов государственных предприятий, включая объекты незавершенного строительства. В этом случае стоимость имущества предприятия определяется по итогам переоценки основных средств, а также по

итогах инвентаризации других видов имущества предприятия и реально складывающихся цен на основе расчета:

- первоначальной (балансовой) стоимости;
- восстановительной стоимости;
- остаточной стоимости;
- оценочной стоимости, но не ниже остаточной стоимости основных средств.

Первоначальная стоимость основных средств устанавливается по данным инвентаризации, которые заносятся в ведомость переоценки. Последняя составляется на основании инвентаризационных описей, инвентарных карточек учета основных средств, технических паспортов или другой технической документации. Во всех ведомостях переоценки записи производятся отдельно по каждому инвентарному или номенклатурному объекту.

Исходными данными для переоценки основных средств является первоначальная (балансовая) стоимость основных средств.

Восстановительная стоимость основных средств определяется путем умножения первоначальной (балансовой) стоимости объекта на соответствующие коэффициенты пересчета.

Остаточная стоимость определяется как разность между восстановительной стоимостью и суммой физического износа.

Итоги переоценки фиксируются в акте, который составляется в трех экземплярах и подписывается руководителем, главным бухгалтером и другими членами комиссии.

Оценка стоимости оборотных средств производится в ценах приобретения и отражается в специальной форме, которая заполняется по данным баланса (по состоянию на определенную дату) и должна соответствовать данным бухгалтерского учета и результатам инвентаризации на указанную дату.

Оценочная стоимость земельного участка, на котором находится организация, определяется в соответствии с земельным законодательством.

Метод восстановительной стоимости. Основан на идее применения «цен перекупа», то есть цен, которые покупатель должен заплатить, если бы он сегодня построил объекты, с учетом степени их износа. Оценка степени износа объекта, который отнесен к основным средствам, принадлежит покупателю.

Состояние объекта считается:

- хорошим, если основные конструктивные элементы не требуют его ремонта; при оценке степени износа принимается, что объекты изношены на 1-30 %;
- средним, если объект требует ремонта основных конструктивных элементов (стен, крыш); при оценке степени износа принимается, что объект изношен в пределах 31-70 %;
- плохим, если используемый объект неремонтопригоден и предназначен для ликвидации; при оценке степени износа принимается, что объект изношен в

пределах 71-100 %.

Метод ликвидационной стоимости. Ликвидационную стоимость можно определить как сумму наличности, которую владелец предприятия получит в случае ликвидации предприятия и продажи материальных составляющих активов, а также отчуждаемых нематериальных составляющих активов (например, фирменный знак, патент) после уплаты всех обязательств организации и расходов, связанных с ее ликвидацией.

Ликвидационную стоимость можно определять способами исходя из предположения, что:

- продажа активов осуществляется постепенно по мере сокращения масштабов деятельности организации;
- продажа активов осуществляется в срочном порядке.

Во втором случае, учитывая необходимость безотлагательной продажи, следует исходить из того, что суммы, полученные от продажи некоторых элементов имущества, окажутся ниже, чем те, которые вытекают из их бухгалтерской или реально скорректированной стоимости.

Определение ликвидационной стоимости имеет важное значение, так как иногда она принимается как самая низкая цена, которую может запросить владелец фирмы, даже тогда, когда согласно другим методам оценки она получается выше.

Метод бухгалтерской оценки стоимости. Этот метод основывается на учетной стоимости, указанной на балансе организации. Имущественная стоимость отдельных объектов определяется с помощью пересчетных коэффициентов, то есть групповых индексов цен, по которым пересчитывается стоимость переоцениваемых объектов. При этом в обязательном порядке необходимо пользоваться действующим перечнем показателей (коэффициентов) пересчета.

Оценка основных средств с помощью данного метода основана на определении текущей стоимости объекта согласно следующей формуле:

$$Ц_m = Ц_y \times K_n ,$$

где $Ц_m$ – текущая стоимость объекта;

$Ц_y$ – учетная стоимость объекта, указанная в балансе;

K_n – коэффициент пересчета.

Правильность вычислений зависит от точности определения основы оценки, то есть стоимости $Ц_y$, а также правильности выбора коэффициента K_n , который зависит от степени агрегирования основных средств.

Рыночные методы оценки имущества.

Метод стоимости замещения. При оценке актива по этому методу используются принципы замещения. Метод устанавливает, что максимальная стоимость собственности определяется минимальной ценой, которую следует заплатить при покупке актива аналогичной полезности или с аналогичной

потребительной стоимостью. Эта стоимость называется стоимостью нового актива, эквивалентного по функциональным возможностям и вариантам его использования, но не обязательно аналогичного по внешнему виду и строению составных частей.

Метод сравнительных продаж. Сущность метода состоит в сравнении рыночной стоимости ранее проданных аналогичных объектов со стоимостью объекта, предназначенного для продажи. После этого вносятся поправки на имеющиеся у объектов различия, обе сопоставляемые сделки сравниваются по основным экономическим параметрам (оборачиваемость капитала и чистая прибыль) и определяется конечная стоимость оцениваемого объекта денационализации.

Основными условиями применимости этого метода являются:

- наличие сведений о фактах продажи объектов подобного назначения и полезности;
- умение оценить влияние отличительных особенностей таких объектов на их стоимость;
- доступность и достоверность информации о ценах и условиях сделок.

Метод рыночной оценки интеллектуальной собственности. Сущность этого метода состоит в предположении, что интеллектуальная собственность, используемая на предприятии, ему не принадлежит. Тогда часть выручки, которую предприятие должно было бы выплачивать в виде вознаграждения владельцам этой интеллектуальной собственности, и есть рыночная стоимость оцениваемого объекта.

Доходные методы оценки имущества.

Основная идея доходных методов состоит в том, что экономическая ценность конкретного денационализируемого объекта в настоящее время определяется тем доходом, который можно получить от его использования в будущем.

Метод капитализации доходов. С помощью этого метода цена организации определяется ее будущей доходностью с учетом фактора времени. Стоимость объекта выступает как функция следующих величин: потоков доходов и расходов, предполагаемого времени поступления прибыли, уровня дисконтной ставки.

При этом цена имущества прямо пропорциональна ожидаемой доходности организации и обратно пропорциональна уровню ставки капитализации. В упрощенном виде (без фактора времени) оценка C рассчитывается по формуле:

$$C = D_t : K,$$

где D_t – доход в t -м году;
 K – ставка капитализации;

$$K = z (R_{общ} + R_{орг}),$$

где z – процентная ставка по депозитам;

$R_{общ}$ и $R_{орг}$ – риск соответственно на общехозяйственном уровне и на уровне организации.

Такой порядок расчета применим для организаций с относительной стабильностью хозяйственной деятельности.

При расчете стоимости объекта денационализации методом, основанным на величине доходов, иногда в зарубежной практике применяется так называемый смешанный метод оценки, учитывающий одновременно и стоимость имущества, и будущие доходы предприятия. В этих условиях стоимость имущества может быть рассчитана по формуле

$$C = (I + 2Д) : 3 \text{ или } C = (I + Д) : 2,$$

где C – оценочная стоимость организации;

I – стоимость имущества организации;

$Д$ – прогнозная оценка доходов организации.

Метод дисконтированного потока наличных денег. Этот метод основывается на предположении, что размер финансовой выгоды, которую получит владелец оцениваемого предприятия, можно определить как сумму двух основных величин:

- актуализированной величины кассовых поступлений в результате деятельности фирмы за установленный период времени в будущем;

- стоимости организации на последний момент анализируемого периода, определяемой на основании сопоставления денежных потоков.

Актуализация рассматриваемых величин стоимости основана на их дисконтировании с применением установленной ставки.

Метод дисконтированных доходов. При применении метода дисконтированных доходов для оценки стоимости объекта интеллектуальной собственности обычно расчет выполняется с помощью формулы текущей стоимости аннуитета:

$$So = Ek / r [(1 - 1/(1+r)^n)] = Ek F_5,$$

где So — текущая стоимость объекта интеллектуальности собственности;

E_k – чистый доход от использования объекта интеллектуальной собственности по истечении каждого года (периода);

F_5 – функция единичного аннуитета.

Применительно к таким объектам, как ноу-хау и изобретения, аннуитетом служат платежи роялти, то есть ежегодно выплачиваемые предприятием-

лицензиатом суммы обладателю ноу-хау или патента (лицензиару) согласно заключенному между ними договору. Особое внимание следует обратить на выбор ставки дисконта.

Ставка дисконтирования складывается из безрисковой ставки r , и премии за риск.

Когда оцениваются объекты интеллектуальной собственности, премия за риск выбирается повышенной, так как вложения в эти объекты отличаются большой рискованностью.

Срок полезного применения объекта интеллектуальной собственности оценивается предприятием самостоятельно и зависит от сроков старения передаваемых знаний (опыта) и возможного раскрытия их конфиденциальности. Этот период может соответствовать периоду действия патента на изобретение. При определении срока действия договора на передачу ноу-хау в международной практике принятым считается срок, равный 5 годам, а по отдельным договорам он изменяется в пределах от 2 до 10 лет.

Практика оценки стоимости предприятия остается эмпирической и опирается чаще всего на методики, применение которых очень распространено. Большинство этих методик предполагает некоторый компромисс между двумя концепциями предприятия. Первая концепция (статичная) носит бухгалтерский характер. Она рассматривает предприятие как имущественный комплекс, состоящий из относительно независимых элементов. Стоимость предприятия — эта сумма стоимостей составляющих его элементов. Вторая концепция (динамичная) носит экономический характер и исходит из финансовой теории. Она рассматривает предприятие как комплекс инвестиций, стоимость которого примерно равна стоимости ожидаемых от него доходов. Каждая из этих концепций может быть выражена с помощью выше рассмотренных методов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабук, И. М. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов технических спец. вузов / И. М. Бабук. – Минск : ИВЦ Минфина, 2006. – 327 с.
2. Бабаджанов, С. Г. Экономика предприятий швейной промышленности : учебник / С. Г. Бабаджанов, Ю. А. Доможиров. – Москва : Академия, 2003. – 320 с.
3. Волков, О. И. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков, В. К. Складенко. – Москва : ИНФРА-М, 2004. – 280с.
4. Головачев, А. С. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования по экономическим спец. В 2-х ч. Ч. 1 / А. С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2008. – 447 с.
5. Жиделева, В. В. Экономика предприятия : уч. пособие для студентов высших учебных заведений / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Инфра-М, 2008. – 133 с.
6. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия : учебник / Н. Л. Зайцев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 358 с.
7. Ильин, А. И. Экономика предприятия : краткий курс / А. И. Ильин. – Москва : Новое знание, 2007. – 236 с.
8. Калинин, А. А. Экономика предприятия : учеб. пособие для учащихся ср. спец. учеб. завед. / А. А. Калинин. – Минск : Ураджай, 2001. – 250 с.
9. Карпей, Т. В. Экономика, организация и планирование промышленного производства : учеб. пособие для учащихся сред. спец. учеб. заведений / Т. В. Карпей. – 4-е изд., испр. и доп. – Минск : Дизайн ПРО, 2004. – 328 с.
10. Кейлер, В. А. Экономика предприятия : курс лекций / В. А. Кейлер. – Москва : ИНФРА-М, Новосибирск : НГАЭиУ, 1999. – 132 с.
11. Крум, Э. В. Экономика предприятия : учебно-методическое пособие для повышения квалификации и переподготовки преподавателей и специалистов системы образования / Э. В. Крум. – Минск : РИВШ, 2005. – 152 с.
12. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент. В 2 т. Т.2 / П. Милгром, Д. Робертс. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – 422 с.
13. Сенько, А. Н. Экономика предприятия. Практикум : учебное пособие / А. Н. Сенько, Э. В. Крум. – Минск : Выш. шк., 2002. – 224 с.
14. Сергеев, И. В. Экономика предприятия : учеб. пособие для экон. спец. вузов / И. В. Сергеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
15. Суша, Г. З. Экономика предприятия : учебное пособие / Г. З. Суша. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Новое знание, 2005. – 470 с.
16. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии : учебное пособие для студентов вузов / Г. И.

Шепеленко. – 3-е изд., доп. и перераб. – Ростов на/Д : МарТ, 2002. – 544 с.

17. Экономика отрасли : рабочая тетрадь для выполнения лабораторных работ для студентов специальности 1-36 08 01 «Машины и аппараты легкой, текстильной промышленности и бытового обслуживания» дневной формы обучения / сост.: ст. преп. М. В. Жук, доц. Н. И. Горюшкина. – Витебск : УО «ВГТУ», 2011. – 30 с.

18. Экономика отрасли : методические указания для проведения практических занятий для студентов специальностей 1-50 01 01 «Технология пряжи, тканей, трикотажа и нетканых материалов», 1-50 01 02 «Конструирование и технология швейных изделий», 1-50 01 01 «Конструирование и технология изделий из кожи» дневной формы обучения / сост.: доц. А. А. Кахро, ст. преп. Ж. А. Коваленко, асс. Е. А. Дадеркина. – Витебск : Министерство образования Республики Беларусь, УО «ВГТУ», 2004. – 80 с.

19. Экономика предприятия и отрасли промышленности: учеб. пособие для экон. спец. вузов / под ред. А.С. Пелиха. – 4-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д. : Феникс, 2001. – 544 с.

20. Экономика предприятия. Практикум : уч. пособие для студентов технич. спец. / И. М. Бабук, С. Н. Матвеева, Н. В. Комина; под ред. проф. И. М. Бабука. – Минск : ИВЦ Минфина, 2006. – 158 с.

21. Экономика предприятия : курс лекций. Ч. 1 / УО «ВГТУ»; сост.: А. А. Кахро, Л. В. Демко. – Витебск: УО «ВГТУ», 2003. – 45 с.

22. Экономика предприятия : курс лекций. Ч. 2 / УО «ВГТУ»; сост.: А. А. Кахро, Л. В. Демко. – Витебск: УО «ВГТУ», 2003. – 67 с.

23. Экономика предприятия. Практикум : учебное пособие для студентов экономических спец. вузов / Л. Н. Нехорошева [и др.] ; под общ. ред. Л. Н. Нехорошевой, Л. А. Лобан. – Минск : БГЭУ, 2004. – 368 с.

24. Экономика предприятия : учеб. для экон. спец. вузов / Л. Я. Аврашков [и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Банки и биржи : ЮНИТИ, 2000. – 742 с.

25. Экономика предприятия : учеб. пособие / В. П. Волков [и др.] ; под общ. ред. А. И. Ильина. – 2-е изд., испр. – Москва : Новое знание, 2004. – 672 с.

26. Экономика предприятия : учеб. пособие / В. Я. Хрипач [и др.]; под ред. В. Я. Хрипача. – Минск : НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1997. – 448 с.

27. Экономика предприятия : учебник для вузов: пер.с нем. / под ред. Ф. К. Беа [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 928 с.

28. Экономика предприятия : учебник для экономических вузов / под общ. ред. А. И. Руденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Выш. шк., 1995. – 470 с.

29. Экономика предприятия : учебно-методич. комплекс / сост. и общ. ред. Л. Н. Галушковой. – Новополоцк : ПГУ, 2007. – 240 с.

30. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов вузов / А. И. Ильин [и др.] ; под общ. ред. А. И. Ильина. – 4-е изд., стер. – Москва : Новое знание, 2006. – 698 с.

31. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов вузов / под ред. А. С. Пелиха. – Ростов на/Д : Феникс, 2002. – 416 с.

32. Экономика предприятия : учебное пособие для учащихся средних специальных учебных заведений экон. спец. / под общ. ред. Л. Н. Нехорошевой. – 3-е изд. – Минск : Выш. шк., 2005. – 383 с.

Витебский государственный технологический университет

Секция	Наименование секции
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
B	Рыболовство и рыбоводство
C	Горнодобывающая промышленность
D	Обрабатывающая промышленность
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
I	Транспорт и связь
F	Строительство
G	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования
H	Гостиницы и рестораны
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям
O	Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг
M	Образование
J	Финансовая деятельность
L	Государственное управление

Учебное издание

Экономика организации (предприятия)

Конспект лекций

Составитель:

Китаева Людмила Ивановна

Редактор *А. А. Кахро*

Технический редактор *Т. В. Лапехо*

Корректор *Т. А. Осипова*

Компьютерная верстка *Н. С. Васильева*

Подписано к печати _____. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная №1.

Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. _____. Уч.-изд. л. _____.

Тираж _____ экз. Заказ № _____.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет» 210035, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования «Витебский государственный технологический университет».

Лицензия № 02330/0494384 от 16 марта 2009 г.