

Национальный банк Республики Беларусь
УО «Полесский государственный университет»

О.В. ВОЛОДЬКО, Р.Н. ГРАБАР, Т.В. ЗГЛЮЙ

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Учебное пособие
для студентов высших учебных заведений
по специальностям «Финансы и кредит»,
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
«Маркетинг»

Под редакцией доцента О.В. Володько

Пинск
ПолесГУ
2011

УДК 658(075.8)
ББК65.291я73
В68

Р е ц е н з е н т ы:
доктор экономических наук, профессор
М.И. Ноздрин-Плотницкий;
доктор экономических наук, доцент В.П. Герасенко

У т в е р ж д е н о
научно-методическим советом ПолесГУ

Володько, О.В.

В68 Экономика организации: учеб. пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй / под ред. О.В. Володько. – Пинск, ПолесГУ, 2011. – 360 с.

ISBN 978-985-516-128-9

Учебное пособие содержит системное изложение основных вопросов современной хозяйственной политики организации: взаимодействие организации и внешней среды, ее производственные ресурсы и эффективность их использования, механизм функционирования и аспекты развития организации, формы и методы хозяйственной, инновационной и инвестиционной деятельности и др.

Предназначено для студентов экономических специальностей, слушателей повышения квалификации и переподготовки кадров.

УДК 658(075.8)
ББК 65.291я73

ISBN 978-985-516-128-9

© УО «Полесский государственный университет», 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 7

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»	9
1. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации»	9
2. Содержание производственного процесса	12
3. Обоснование экономических решений	14
4. Государство и рынок. Промышленная политика	19
ГЛАВА 1. Организация и внешняя среда	35
Тема 2. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	35
1. Отраслевая структура национальной экономики	36
2. Промышленность как ведущая отрасль национальной экономики. Отрасли промышленности и их классификация	37
3. Отраслевая структура промышленности: показатели ее оценки и факторы, ее определяющие. Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики	42
4. Кластерный подход к развитию экономики. Понятие кластера. Организация в системе кластера	47
5. Характерные черты и признаки организации. Классификация организаций	53
6. Организационно-правовые формы организаций	58
7. Создание организации	62
8. Объединения организаций: виды, цели, принципы создания и проблемы обеспечения эффективности функционирования ..	67
9. Жизненный цикл организации. Стратегия организации: понятие, виды, выработка стратегии	75
Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	81
1. Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы, субъекты	81
2. Свойства экономической среды и их оценка	85
3. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации	90
Тема 4. КОНЦЕНТРАЦИЯ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КООПЕРИРОВАНИЕ, КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	91
1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели	92
2. Специализация производства: сущность, формы, показатели	98
3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели	100
4. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели	102

ГЛАВА 2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	105
Тема 5. ТРУД И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	105
1. Сущность и функции труда. Процесс, средства и способы труда	105
2. Персонал организации: сущность, состав, структура, классификация.....	110
3. Планирование численности работающих в организации	116
4. Баланс рабочего времени	123
5. Показатели оценки движения и качественного состава кадров.....	126
6. Производительность труда: понятие, показатели, методы измерения	128
7. Планирование производительности труда	132
8. Факторы и резервы роста производительности труда	133
Тема 6. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	136
1. Основные производственные фонды: сущность, состав, классификация, структура.....	136
2. Оценка основных производственных фондов.....	141
3. Износ: сущность и виды	144
4. Амортизация основных фондов: способы и методы начисления	146
5. Эффективность использования основных фондов: показатели, пути повышения	152
6. Обновление основных производственных фондов	156
Тема 7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	161
1. Сущность, состав и структура оборотных средств	161
2. Кругооборот и оборот оборотных средств	165
3. Источники формирования и процесс нормирования оборотных средств.....	166
4. Эффективность использования оборотных средств: показатели, пути повышения	172
Тема 8: МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	176
1. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, структура.....	176
2. Планирование и нормирование расхода материальных ресурсов.....	179
3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов.....	181
4. Факторы и направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации	184
ГЛАВА 3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	186
Тема 9. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА.....	186
1. Сущность, цели, функции и задачи планирования в организации	186
2. Виды, принципы и методы планирования.....	189

3. Бизнес-план организации. Порядок разработки бизнес-плана	196
4. Производственная программа организации: понятие, структура, назначение, показатели.....	199
5. Производственная мощность организации: понятие, виды, методика расчета и уровень использования	203
Тема 10. ОПЛАТА ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА	209
1. Сущность, виды, функции и государственное регулирование оплаты труда.....	210
2. Тарифная система оплаты труда: сущность, элементы, область применения	215
3. Формы и системы заработной платы	219
4. Планирование средств на оплату труда работников организации	222
Тема 11. ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	225
1. Издержки производства и реализации продукции: сущность, виды, классификация.....	226
2. Себестоимость продукции: сущность, классификация	229
3. Смета затрат на производство и реализацию продукции	231
4. Разработка плановой калькуляции. Методы калькулирования себестоимости продукции	233
5. Планирование себестоимости: методы, порядок расчета плановых показателей	235
ГЛАВА 4 РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	239
Тема 12. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	239
1. Инвестиции: сущность, объекты, субъекты, виды и источники финансирования	239
2. Капитальные вложения: особенности, состав, структура	243
4. Инвестиционный проект: сущность и классификация	248
5. Оценка эффективности инвестиционных проектов	249
Тема 13. ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	254
1. Инновации: понятие, виды. Инновационная деятельность предприятия и ее эффективность	255
2. Интеллектуальная и промышленная собственность	262
4. Венчурная деятельность и ее особенности	268
5. Государственное регулирование инновационной деятельности	270
Тема 14. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	272
1. Понятие, показатели и методы оценки качества продукции.....	272
2. Система управления качеством продукции	276
3. Сертификация продукции: сущность, виды, порядок проведения	279

4. Конкурентоспособность продукции: сущность и оценка	282
5. Конкурентоспособность организации: понятие, факторы, ее определяющие.....	286
ГЛАВА 5. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ...	289
Тема 15. ДОХОД, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.	289
1. Доход: сущность и виды.....	289
2. Прибыль организации: сущность, виды, механизм формирования, распределения и использования	292
3. Налогообложение доходов и прибыли	295
4. Рентабельность: сущность, показатели, методика расчета	296
Тема 16. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	299
1. Стоимость организации: сущность, значение, виды, составные элементы	299
2. Методы оценки стоимости организации	300
ГЛОССАРИЙ.....	310
ЛИТЕРАТУРА	353

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики – организации. Именно здесь производится нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. Значительная часть государственного бюджета формируется за счет финансовых поступлений от организаций. В новых условиях хозяйствования выживает лишь тот, кто наиболее грамотно и компетентно определит требования рынка, наладит производство продукции, пользующейся спросом, обеспечит высоким доходом своих работников.

Дисциплина «Экономика организации» является профилирующей при подготовке экономистов по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Маркетинг».

Изучение дисциплины «Экономика организации» формирует у студентов знания и навыки по обоснованию принятия эффективных управленческих решений и целостное представление об экономике организации, вырабатывает системное экономическое мышление, помогает решать комплексные экономические задачи, применять современные методы экономического анализа, формирует навыки проведения экономических расчетов и использования их для обоснования принятия экономических решений.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение особенностей функционирования организаций различных хозяйственно-правовых форм в динамически изменяющейся рыночной среде;
- выработка и закрепление навыков проведения комплексных экономических расчетов;
- выработка умений определения и обоснования выбора экономически целесообразной стратегии и тактики хозяйственной деятельности организации;
- системное изучение экономического инструментария оценки уровня экономической эффективности деятельности организации, способов максимизации прибыли, минимизации убытков, обеспечения конкурентоспособности продукции;
- освоение методов прогнозирования развития экономических процессов и выработки стратегии развития организации.

Учебное пособие подготовлено авторским коллективом под редакцией О.В. Володько: предисловие – О.В. Володько; тема 1, глава 1 (темы 2, 3, 4), глава 2 (тема 5) – О.В. Володько и Р.Н. Грабар; глава 2 (темы 6, 7, 8), глава 3 (темы 9, 10, 11), глава 4, (темы 12, 13), глава 5 (тема 15) – О.В. Володько и Т.В. Зглюй; глава 4 (тема 14), глава 5 (тема 16) – О.В. Володько и Р.Н. Грабар.

Данное учебное пособие позволит студентам приобрести базовые экономические знания по вопросам управления активами организации, формирования финансовых результатов организации, оценки эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности. Оно будет весьма полезно как для глубокого знакомства с основами экономики организации, так и для практического применения в решении прикладных задач.

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

Основные понятия: экономика организации, хозяйственная деятельность организации, производственный процесс, основные процессы, вспомогательные процессы, обслуживающие процессы, экономическая эффективность производства, промышленная политика, общая (абсолютная) эффективность, сравнительная эффективность, фискальная политика, финансово-кредитная политика, научно-техническая политика, амортизационная политика, инвестиционная политика, структурная политика.

Вопросы:

1. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации».
2. Содержание производственного процесса.
3. Обоснование экономических решений.
4. Государство и рынок. Промышленная политика.

1. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации»

Экономика организации как наука изучает объективные и частные закономерности экономического состояния и развития организации, конкретные формы проявления и использования экономических законов в деятельности субъектов хозяйствования, частные закономерности их развития, пути и способы эффективного производства необходимых товаров и услуг.

Теоретической и методологической базой экономики организации как науки и учебной дисциплины является экономическая теория, которая изучает общественное производство в целом, формы проявления и механизм действия экономических законов в условиях рыночной экономики.

Экономика организации – прикладная дисциплина, обеспечивающая экономическую подготовку современных специалистов для различных отраслей и сфер деятельности.

Дисциплина «Экономика организации» в системе экономических наук основывается на изучении экономической теории (микро-, макроэкономика).

Цель дисциплины – изучение теории и практики хозяйственной деятельности организаций, их взаимодействия с другими участниками экономического процесса.

В соответствии с обозначенной целью **предметом** дисциплины «Экономика организации» является хозяйственная деятельность организации, понимаемая как принятие решений об использовании ограниченных ресурсов в соответствии с поставленными целями.

Хозяйственная деятельность организации осуществляется в результате реализации совокупности стратегических, тактических и оперативных экономических решений, принятие которых в свою очередь требует соблюдения критериев эффективности и учета:

1) состояния влияния внешней среды, определяющей условия деятельности организации;

2) системы целей организации, отражающих интересы участников хозяйственной деятельности, которые должны быть достигнуты в результате принимаемых решений;

3) возможных вариантов (альтернатив) достижения целей организации.

Для организации это связано с определением, что производить, каким образом производить, как наиболее эффективно распределить и использовать имеющиеся ресурсы. При этом необходимо определить местонахождение организации, ее организационно-правовую форму и взаимоотношения с другими участниками экономической деятельности.

Производство организации представляет собой процессы целенаправленного и планомерного комбинирования материально-технических (средства труда, предметы труда, технологии производства и сбыта, организационно-технологическая информация) и социальных (персонал, его квалификация, технологии взаимодействия отношений в коллективе) элементов с целью изготовления и реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ.

Основными **задачами дисциплины** выступают изучение:

– функций и целей организации как первичного звена национальной экономики;

- современных методов хозяйствования организаций;
- процессов функционирования организаций;
- ресурсов и факторов производства, методов оценки эффективности их использования;
- формирования и оценки результатов деятельности организаций;
- факторов развития организации.

Структура дисциплины «Экономика организации»:

1) изучается общее представление об организации как элементе национальной экономики;

2) исследуются специальные вопросы (внешняя и внутренняя среда, ресурсы организаций и оценка эффективности их использования, формирование затрат и результатов организации, инвестиционная и инновационная деятельность организаций, качество продукции и конкурентоспособность, оценка стоимости организации).

Изучение экономики организации закладывает фундамент важнейшего комплекса экономических знаний, необходимых для дальнейшего изучения таких дисциплин, как бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, финансы организаций, маркетинг, организация производства и др.

Объектами изучения дисциплины являются экономические ресурсы и экономический механизм, обеспечивающий успешное функционирование и развитие организации в условиях рынка и конкуренции.

Знание экономического механизма поможет решать текущие и стратегические хозяйственные задачи, неизбежно возникающие в работе не только экономистов, но и руководителей и других специалистов реального сектора экономики.

Познание экономических процессов в организации основано на общей методологии естественных наук. Общенаучными методами познания и методами экономики организации как науки являются метод научной абстракции, диалектический (единство количественного и качественного анализа), анализ и синтез, системный подход и др.

Экономические явления исследуются системно, т.е. по составу, структуре, в определенной субординации, с выделением причины и следствия, корреляционной зависимости. Кроме того, экономисты

применяют статистические, балансовые, расчетно-аналитические, экономико-математические, программные и другие частные методы с учетом специфики объекта исследования.

2. Содержание производственного процесса

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

В зависимости от назначения продукции все производственные процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основные процессы – это технологические процессы, превращающие сырье и материалы в готовую продукцию, на выпуске которой специализируется организация. При их выполнении изменяются формы и размеры предмета труда, его внутренняя структура, вид и качественная характеристика исходного материала. К ним относятся *естественные процессы*, которые происходят под воздействием сил природы без участия труда человека, но под его контролем (естественная сушка древесины, остывание отливок).

Вспомогательные процессы способствуют бесперебойному протеканию основных производственных процессов. Полученная посредством их продукция используется в организации для обслуживания основного производства.

Обслуживающие процессы призваны создавать условия для успешного выполнения основных и вспомогательных процессов. К ним относятся меж- и внутрицеховые транспортные операции, обслуживание рабочих мест, складские операции, контроль качества продукции.

Определяющую роль в организации занимают основные процессы производства, но их нормальное функционирование возможно только при четкой организации всех вспомогательных и обслуживающих процессов.

По характеру объекта производства различают *простые и сложные* производственные процессы. *Простыми* называются процессы, состоящие из последовательно выполняемых операций.

Обрабатываемые детали обязательно имеют технологическое сходство. *Сложные процессы* состоят из последовательно и параллельно выполняемых операций.

Производственный процесс подразделяется на технологические операции, представляющие собой часть технологического процесса, выполняемые рабочим или группой рабочих на одном рабочем месте при неизменных орудиях и предметах труда и без переналадки оборудования.

Операции делятся на *основные*, в результате которых изменяются форма, размеры, свойства, взаимное расположение деталей, и *вспомогательные*, связанные с перемещением предмета труда с одного рабочего места на другое, складированием и контролем качества.

В зависимости от уровня технической оснащенности все операции делятся на *ручные, машинно-ручные, машинные, автоматические, аппаратные*.

Рациональная организация производственного процесса и всех его частей строится на основе ряда принципов, главными из которых являются дифференциация, концентрация, интеграция, специализация, параллельность, пропорциональность, непрерывность, ритмичность, прямоточность, гибкость, принцип максимального использования средств автоматизации.

Дифференциация предполагает разделение производственного процесса на отдельные технологические процессы, операции, переходы, приемы.

Концентрация предполагает сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках, рабочих местах, в цехах и производствах предприятия.

Интеграция предполагает объединение каких-либо элементов (частей) в целое, представляет собой процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей.

Специализация предполагает закрепление за каждым подразделением предприятия ограниченной номенклатуры работ, операций деталей или изделий.

Пропорциональность предполагает обеспечение равной пропускной способности (производительности) отдельных взаимосвязанных подразделений. Данный принцип означает закрепление ограниченной номенклатуры продукции или технологически однородных операций (работ) за цехом, участком, рабочим местом.

Параллельность предполагает одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса по изготовлению продукции.

Прямоточность предполагает обеспечение кратчайшего пути прохождения предметов труда по всем операциям производственного процесса.

Ритмичность означает одинаковый выпуск продукции в равные промежутки времени.

Непрерывность предполагает обеспечение бесперебойной работы оборудования и рабочих.

Гибкость – мобильный переход на выпуск новой продукции.

3. Обоснование экономических решений

Основным критерием принятия и обоснования экономического решения является эффективность.

Проблема эффективности – это проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Эффективность (лат. *effectus* – исполнение, действие) результат, следствие каких-либо причин, действий. В буквальном смысле слова, «эффективный» означает «дающий эффект, приводящий к нужным результатам, действенный».

Под **экономической эффективностью** производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства.

Поскольку основной целью предпринимательской деятельности является выпуск конкурентоспособной продукции, обеспечивающей получение прибыли и обеспечение ее роста, то в качестве **критерия экономической эффективности** выступает максима-

ция прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком качестве и обеспечении конкурентоспособности продукции.

Организация всегда стремится к превышению результатов над затратами. В самом общем виде эффективность (Э) можно выразить следующим отношением:

$$\text{ДП} = \frac{P}{Z},$$

где P – результат; Z – затраты.

Различают общую и сравнительную экономическую эффективность.

Общая (абсолютная) эффективность затрат и ресурсов может определяться на всех уровнях хозяйствования и характеризует общую величину экономического эффекта в сопоставлении с отдельными видами затрат ресурсов.

Уровень экономической эффективности производства определяется с помощью системы показателей. Показатель экономической эффективности – мера ее количественного измерения. В отличие от критерия показатель эффективности всегда количественно определен.

Различают обобщающие и частные (дифференцированные) показатели эффективности.

Обобщающие показатели характеризуют экономическую эффективность производства в целом по республике, региону, предприятию, а дифференцированные показатели экономической эффективности характеризуют эффективность использования конкретных видов ресурсов.

Экономическая эффективность организации в целом определяется полученными в процессе этой деятельности результатами и соотнесенными с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

Классификация результатов работы организации включает три группы показателей:

1. **Объемные показатели** включают натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции:

- продукция в натуральных измерителях;
- валовая продукция;

- товарная продукция;
- реализованная продукция;
- объем строительно-монтажных работ.

2. Конечные результаты определяются на различных уровнях управления:

- объем выпуска продукции в действующих ценах;
- объем продаж в соответствующих ценах;
- общая прибыль;
- чистая продукция.

3. Социальные результаты:

- повышение уровня жизни населения (рост заработной платы, обеспечение жильем);
- свободное время и эффективность его использования;
- условия труда (сокращение текучести кадров, занятость населения);
- состояние экологии.

К системе обобщающих показателей экономической эффективности предприятия традиционно относят показатели рентабельности продукции, рентабельности производственных фондов, затраты на 1 рубль товарной продукции, относительную экономию основных и оборотных фондов, а также материальных, трудовых затрат и фонда оплаты труда.

Принципами построения системы показателей экономической эффективности являются объективность информации, сопоставимость показателей, наличие показателей в отчетности организации, системная взаимосвязь показателей, взаимосвязь с целевой концепцией деятельности организации.

Существует ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности. Данные методы не противоречат один другому, а, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения.

Ресурсный метод использует примененные (авансированные) ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов.

Затратный метод использует потребленные производственные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде издержек производства и обращения. К ним относятся амортизационные отчисления, материальные затраты, заработная плата.

Дифференцированные показатели указывают на эффективность какого-либо вида затрат или ресурсов.

Формула дифференцированного показателя:

$$\text{ДП} = \frac{P}{\text{определенный вид затрат или ресурсов}},$$

где ДП – дифференцированный показатель; P – результат (эффект).

Различают следующие виды дифференцированных показателей экономической эффективности:

1. *По методике построения:*

– прямые показатели:

$$\text{ДП} = \frac{P}{Z};$$

– обратные показатели:

$$\text{ДП} = \frac{Z}{P}$$

2. *По элементному составу:*

– показатели динамики результата (эффекта);

– показатели динамики затрат (экономии).

Дифференцированными показателями экономической эффективности являются:

1) показатели эффективности использования основных фондов;

2) показатели эффективности использования оборотных средств;

3) показатели эффективности использования материальных ресурсов;

4) показатели эффективности использования трудовых ресурсов.

К дифференцированным показателям относят выработку, трудоемкость, фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность, а также коэффициент оборачиваемости оборотных средств, материалоемкость, материалоотдачу и т.д.¹

Назначение **сравнительной экономической эффективности** состоит в определении наиболее экономически выгодного варианта решения хозяйственной задачи.

Сравнительная экономическая эффективность определяется при разработке и внедрении новой техники, при проектировании строительства и реконструкции действующих организаций, при решении вопроса по производству и применению взаимозаменяемых материалов и продукции. Она характеризует преимущества одного варианта по сравнению с другими.

При определении сравнительной экономической эффективности в качестве величины экономического эффекта принимается экономия, полученная от снижения себестоимости продукции, в качестве затрат – дополнительные капитальные вложения, обусловившие эту экономию.

При сравнении вариантов часто возникают ситуации, когда вариант с меньшими **текущими затратами** (себестоимостью) характеризуется большими **единовременными затратами** (капитальными вложениями). В этом случае необходимо соизмерение дополнительных капитальных вложений с экономией на текущих затратах, которую будут получать благодаря более низкой себестоимости продукции. Такое соизмерение производится на основе определения срока окупаемости дополнительных капитальных вложений.

Срок окупаемости определяет время, в течение которого дополнительные капитальные вложения окупаются экономией от снижения себестоимости продукции. Показатель, обратный сроку окупаемости, называется *коэффициентом эффективности дополнительных капитальных вложений*.

Выбор оптимального варианта определяется **альтернативной стоимостью** (выгодой) самого лучшего из рассматриваемых вариантов. Соизмеряя предельные выгоды и предельные издержки можно выявить сравнительные преимущества альтернативных ре-

¹ Более подробно дифференцированные показатели будут рассмотрены в темах 5, 6, 7, 8.

шений. Одним из самых простых видов альтернативных издержек являются *приведенные затраты*, величину которых по каждому варианту рекомендуется использовать при их сравнении.

Приведенные затраты ($Z_{п}$) по каждому варианту представляют собой сумму капитальных вложений и текущих затрат (себестоимости), приведенных к единой размерности в соответствии с нормативом эффективности:

$$Z_{п} = C + E_{н} ЧК_{в},$$

где C – себестоимость изготовления единицы продукции с помощью базовой или новой техники; $E_{н}$ – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений; $К_{в}$ – удельные капитальные вложения в базовую или новую технику.

Приведенные затраты, которые при расчете окажутся минимальными, и определяют наиболее эффективный вариант.

В каждой организации определяют **годовой экономический эффект ($\mathcal{E}_{год}$)** от применения новой техники, механизации, автоматизации процессов и новых способов организации производства:

$$\mathcal{E}_{год} = (Z_1 - Z_2) ЧА_2,$$

где Z_1, Z_2 – это приведенные затраты на производство единицы продукции с помощью базовой и новой техники; A_2 – это годовой объем производства продукции с помощью новой техники.

Для расчета годового экономического эффекта должна быть сопоставимость вариантов:

- по объему производимой продукции;
- по качественным параметрам продукции;
- по фактору времени;
- по социальным факторам производства.

4. Государство и рынок. Промышленная политика

Рыночная экономика не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина. Она не обеспечивает социально спра-

ведливое распределение дохода, не гарантирует право на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои населения.

На государство возлагаются следующие функции:

1. Создание правовой основы – государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, обеспечивающие качество продукции.

2. Обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности.

3. Стабилизация экономики – это устойчивое развитие экономики, т.е. достижение и поддержка на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей: объема ВВП, национального дохода, уровня инфляции и безработицы, дефицита бюджета и др. Государство обязано использовать все имеющиеся рычаги и методы путем проведения соответствующей фискальной, финансово-кредитной, научно-технической и инвестиционной политики.

4. Обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Государство обязано проводить активную социальную политику, суть которой заключается в обеспечении гарантии всем работающим минимума заработной платы, пенсии по старости и инвалидности, пособий по безработице, различных видов помощи малоимущим, а также в осуществлении индексации фиксированных доходов в связи с инфляцией и др. Проводя эту политику, государство тем самым обеспечивает минимальный прожиточный уровень для всех граждан своей страны и не допускает социальной напряженности в обществе.

5. Защита конкуренции. Конкуренция является основой прогресса во всех сферах экономики, заставляя производителей внедрять все новое и передовое, улучшать качество продукции и снижать издержки на ее производство. Поэтому государство всей своей мощью должно стоять на защите конкуренции.

6. Разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

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.

Условиями для вмешательства государства могут быть:

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

Под позитивными условиями понимается появление положительных явлений в различных сферах экономики. Роль государства заключается в своевременном их выявлении и принятии мер по их поддержанию.

Объекты государственного регулирования экономики – это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основными объектами государственного регулирования экономики являются:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и региональная структура национальной экономики;
- условия накопления капитала;
- занятость;
- денежное обращение;
- платежный баланс;
- цены;
- условия конкуренции;
- социальные отношения;
- социальное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Государство для регулирования экономики использует следующие методы воздействия:

1. Экономические (косвенные) методы: налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы и др.

2. Административные (прямые) методы – воздействие на экономику путем издания и корректировки соответствующих законодательных актов и постановлений, а также путем проведения определенной экономической политики.

Административные методы должны использоваться государством в том случае, если экономические методы неприемлемы или недостаточно эффективны. Административные методы наиболее целесообразно использовать в следующих областях:

- естественная государственная монополия (фундаментальная наука, оборона и т.д.);
- охрана окружающей среды и использование ресурсов;
- сертификация, стандартизация, метрология;
- социальная политика (гарантированный минимум заработной платы, пособие по безработице и др.);
- внешнеэкономическая деятельность (лицензирование и квотирование экспорта, государственный контроль над импортом и т.д.).

Для создания нормальных условий для предпринимательской деятельности, для стабилизации и подъема экономики государство должно проводить политику, совмещающую экономические и административные методы.

К экономическим (косвенным) методам регулирования экономики относятся проведение государством фискальной, денежно-кредитной, научно-технической, амортизационной, инвестиционной, внешнеэкономической, структурной и промышленной политик. А также немаловажными рычагами-воздействиями государства на экономику являются ценообразование, государственное предпринимательство; прогнозирование, планирование и регулирование.

Фискальная политика государства. Под фискальной политикой государства понимается регулирование государственным бюджетом и налогообложением с целью стабилизации и оживления экономики. Механизм воздействия государства на экономику стра-

ны при помощи этих рычагов в общем плане заключается в следующем.

Во время спада производства для увеличения совокупного спроса государство увеличивает свои расходы на организацию общественных работ (строительство дорог, мостов и других объектов) и на реализацию различных государственных программ, тем самым оживляя многие отрасли и организации. Для подъема экономики государство может воздействовать и путем сокращения своих доходов, т.е. уменьшая налоги с населения и организаций. В этом случае у населения повысится спрос на потребительские товары, а у организаций появится больше возможности для инвестирования, что в конечном итоге должно привести к оживлению экономики.

Государственная система налогообложения самым существенным образом влияет на предпринимательскую деятельность. Ведь налоговое бремя может быть таким, что даже у хорошо работающей организации не будет оставаться достаточно средств не только для расширенного воспроизводства, но и для простого воспроизводства. Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для организаций, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики, для стимулирования развития малого бизнеса, для тех организаций, которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего производства. Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска продукции и оказании всевозможных услуг.

Снижение государственных расходов в определенных случаях приводит к снижению дефицита госбюджета, и, следовательно, к замедлению инфляционных процессов.

Однако макрорегулирование не ограничивается только непосредственными действиями государства в лице его органов управления, так как государство может запаздывать в своих действиях.

В рыночной экономике существуют определенные механизмы самоорганизации и саморегулирования, которые вступают в действие немедленно, как только обнаруживаются негативные процессы в экономике. В экономической литературе такие механизмы называют встроенными стабилизаторами. Так, например, благодаря

этим стабилизаторам можно автоматически осуществить изменение налоговых поступлений, выплаты социальных пособий и др. В качестве подобного стабилизатора может выступать прогрессивная система налогообложения, которая определяет налог в зависимости от дохода. С увеличением дохода прогрессивно увеличиваются налоговые ставки, которые утверждаются правительством заранее.

Фискальная (бюджетная) политика государства направлена в первую очередь на сглаживание экономических колебаний. При помощи только этой политики государство не может выполнять свои функции без проведения соответствующей финансово-кредитной политики, особенно в условиях глубокого экономического кризиса. Поэтому за последнее десятилетие в развитых странах предпочтение отдается денежно-кредитной политике.

Под денежно-кредитной политикой понимается целенаправленное управление государством банковским процентом, денежной массой и кредитами. В отличие от фискальной, денежно-кредитная политика оказалась инструментом, с помощью которого можно справиться и со спадом производства, и с инфляцией. Суть этой политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь, на потребительский и инвестиционный спрос.

Главную роль в реализации денежно-кредитной политики в Республике Беларусь играет Национальный банк. Регулируя процентную ставку в зависимости от сложившейся экономической ситуации, он тем самым расширяет или сужает возможности выдачи кредитов коммерческим банкам.

Национальный банк может воздействовать на экономику страны и при помощи нормы обязательных резервов, снижение которой создает большие возможности коммерческим банкам для выдачи кредитов и наоборот.

Государство может существенно влиять на экономический рост и инфляцию при помощи скупки или продажи своих ценных бумаг. При скупке своих ценных бумаг у их держателей появляются денежные средства, что может стимулировать экономический рост. Если государство борется с инфляцией, то оно продает свои ценные бумаги, тем самым уменьшая в обороте денежную массу.

Как показала мировая практика, фискальная и денежно-кредитная политика должны проводиться государством совместно и сбалансированно, ибо только в этом случае оно может эффективно влиять на предпринимательскую деятельность и экономику страны.

Научно-техническая политика. Ускорение научно-технического прогресса является важнейшим фактором подъема экономики и превращения страны в мощное индустриальное государство. Так, выход Японии на самые передовые позиции в мире за сравнительно короткий срок обусловлен в первую очередь тем, что эта страна в послевоенный период правильно сориентировалась и стала целенаправленно проводить государственную политику, направленную на ускорение НТП.

Под **единой научно-технической политикой** государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в производство.

Единая государственная научно-техническая политика предполагает выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники и всяческую поддержку государства в их развитии. В настоящее время общепризнанными приоритетными направлениями в развитии науки и техники являются комплексная автоматизация производства, электронизация народного хозяйства, разработка новых материалов и технологий их производства, биотехнология, атомная электроэнергетика и др.

Выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем, чтобы страна не отстала в своем развитии от ведущих стран мира, а также в связи с ограниченностью ресурсов государства.

Для осуществления единой научно-технической политики государство использует целый ряд средств, основными из которых являются достаточное и разумное финансирование сферы образования и академической науки; осуществление прогрессивной амортизационной и инвестиционной политики; совершенствование системы оплаты труда научных работников; защита конкуренции; создание таких условий, когда все субъекты рыночной экономики будут заинтересованы во внедрении всего нового и передового; ак-

тивное участие в международном научно-техническом сотрудничестве и др.

Амортизационная политика является составной частью общей научно-технической политики государства. Устанавливая нормы амортизации, порядок ее начисления и использования, государство тем самым регулирует темпы и характер воспроизводства и, в первую очередь, скорость обновления основных фондов.

При разработке амортизационной политики государство должно придерживаться следующих принципов:

1) переоценка основных фондов, особенно в условиях инфляции, должна осуществляться своевременно;

2) нормы амортизации должны быть достаточными для простого и расширенного воспроизводства основных фондов;

3) амортизационные отчисления в организациях должны использоваться только исходя из их функционального назначения;

4) нормы амортизации должны быть дифференцированы в зависимости от функционального назначения основных фондов, а также с учетом срока их морального и физического износа;

5) организации должны иметь возможность применять ускоренную амортизацию.

Амортизационная политика должна способствовать обновлению основных фондов и ускорению НТП. Проводя правильную амортизационную политику, государство позволяет организации иметь достаточные средства в виде амортизационных отчислений на простое и расширенное воспроизводство основных фондов.

Инвестиционная политика – это система мер, направленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики. Она является важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны. С ее помощью государство непосредственно может воздействовать на темпы объема производства, на ускорение НТП, на изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем.

В условиях перехода к рыночной экономике основной задачей является освобождение государства от функции основного инвестора и создание таких условий, при которых частный сектор в экономике был бы заинтересован в инвестиционной деятельности.

В условиях инфляции, следовательно, и высоких ставок процента банковского кредита объемы инвестиций, особенно в среднесрочные и долгосрочные проекты, резко сокращаются, так как известна теоретическая зависимость объема инвестиций от величины ставки процента. Эта зависимость показывает, чем выше процент ставки, тем ниже объем вложений инвестиций.

В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность при помощи самых различных рычагов: денежно-кредитной и фискальной политики; предоставления самых различных льгот организациям, вкладывающим инвестиции на реконструкцию и техническое перевооружение производства; амортизационной политики; создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций; научно-технической политики и др. При этом государство должно всегда помнить, что будущее экономики страны в значительной степени зависит от того, какую оно проводит инвестиционную политику.

Государственное предпринимательство. Одной из важнейших форм прямого вторжения государства в экономику является государственное предпринимательство. Оно образует особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках госсектора и связана с участием государственных организаций в производстве и сбыте товаров и услуг.

При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общенациональные цели: структурную перестройку производства, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности экономики.

Государственное предпринимательство является прямым вмешательством государства в воспроизводственный процесс. Это, прежде всего, отрасли экономической инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика). Государственное предпринимательство особенно необходимо в малорентабельных отраслях, которые традиционно не представляют интерес для частного капитала, но их развитие определяет общие условия воспроизводства.

Прогнозирование, планирование и регулирование. Прогнозирование, планирование и регулирование являются важнейшими рычагами государства по управлению экономикой страны. С пере-

ходом на рыночные отношения роль этих инструментов управления не снижается, а вот методы планирования существенно изменяются. На смену директивному планированию, когда для каждой организации устанавливались заранее заданная производственная программа и потребители, приходит так называемое индикативное планирование.

Сущность индикативного планирования заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования экономики за предшествующий период, исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели: темпы роста валового национального продукта и национального дохода, уровень инфляции и безработицы, минимальный размер заработной платы, дефицит бюджета, ставку процента и др. Все эти показатели в совокупности характеризуют состояние экономики на плановый период. При этом государство должно закладывать в план такие величины макроэкономических показателей, которые в совокупности положительно бы влияли на развитие экономики страны и жизненный уровень населения. Индикативное планирование предусматривает не только разработку плановых макроэкономических показателей (индикаторов), но и способы их достижения, т.е. заранее определяется, какова будет фискальная, научно-техническая, денежно-кредитная, инвестиционная и социальная политика государства с целью достижения запланированных индикаторов.

Государственное планирование должно быть непрерывным, что обеспечивается составлением краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных и перспективных планов.

Перспективное прогнозирование и планирование позволяют выработать экономическую стратегию государства на ближайшие 5 – 10 – 15 – 20 лет и тем самым осуществлять ежегодное планирование с учетом реализации как годовых, так и перспективных планов. Наличие экономической и научно-технической стратегии позволяет государству с меньшими ресурсами достигать намеченных целей, а следовательно, непрерывно повышать эффективность общественного производства.

С планированием тесно связано регулирование. Регулирование осуществляется государством только в том случае, если запланиро-

ванные экономические показатели в ходе их реализации не выполняются. Во многих развитых странах планирование на уровне государства принимает форму разработки и реализации определенных программ.

Ценообразование – это один из рычагов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность. Используя ценовую политику, государство тем самым воздействует на спрос и предложение, перераспределение дохода и ресурсов, обеспечение минимального прожиточного уровня, а также на антимонопольные, антиинфляционные и другие процессы в желательном для государства направлении.

Государство должно проводить политику в области ценообразования с целью обеспечения его стабильности, что является основой борьбы с инфляцией, оживления инвестиций и подъема национальной экономики.

Известно, что в условиях рыночных отношений цены на большинство товаров свободные, т.е. они складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. На часть важнейших товаров и услуг первой необходимости цены и тарифы регулируются государством. Так делается практически во всех странах мира с развитой рыночной экономикой. И хотя доля товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, незначительна, всего 10 – 15% общей товарной массы, но это имеет большое значение, прежде всего для поддержания минимального прожиточного уровня.

Административный контроль государства над ценами способствует устранению издержек рыночной экономики, особенно в тех случаях, когда экономические методы не могут дать желательного результата.

Существенное влияние на предпринимательскую деятельность государство может оказать через проведение соответствующей **внешнеэкономической политики**. При помощи внешнеэкономической деятельности (таможенных тарифов, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок и других мер) государство может расширить свои экспортные возможности, улучшить структуру экспорта, получить положительное сальдо торгового баланса, создать

условия для конкуренции и улучшить качество отечественной продукции, привлечь иностранные инвестиции в отечественную экономику, а также получить значительную выгоду от международного разделения труда, что, в свою очередь, является основой для стабилизации и подъема экономики Беларуси.

Структурная политика – это система мер, направленных на планомерную перестройку структуры общественного производства в соответствии с прогрессивными сдвигами в науке, технике и технологии с учетом общественных и индивидуальных потребностей. Цель данного направления политики – стимулирование научно-технического прогресса, повышение конкурентоспособности национальной экономики, решение ряда социальных проблем.

Важнейшими задачами структурной политики являются:

- переспециализация, перепрофелирование предприятий и производств, потенциально значимых для страны, но попавших в тяжелое финансовое положение;

- разработка нормативных актов и создание благоприятных условий для ускоренного развития приоритетных отраслей и производств;

- повышение уровня самообеспеченности страны в продуктах питания и промышленных товарах народного потребления;

- прямая государственная поддержка реализации особо важных инвестиционных и научно-технических проектов, привлечение иностранных инвестиций;

- активная поддержка экспортоориентированных и импортозамещающих производств;

- конверсия предприятий оборонного комплекса;

- внедрение ресурсосберегающих производств;

- активное преобразование экономических структур в соответствии с потребностями нашей страны и внешнего рынка;

- обеспечение эффективной интеграции Беларуси в мирохозяйственные связи.

Промышленная политика представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей.

Суть промышленной политики в рыночной экономике сводится, как правило, к целенаправленным мерам государства по непосредственному административному либо опосредованному финансово-экономическому регулированию национальной промышленности. Цель такого регулирования – устранение препятствий, которые мешают созданию конкурентоспособных и эффективных отраслей и не могут быть преодолены саморегулирующимися рыночными отношениями, а требуют стороннего вмешательства.

Промышленная политика в Беларуси и ее регионах в ближайшие годы будет направлена на реализацию системы мероприятий и заданий Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь, предусматривающей реконструкцию промышленности, повышение эффективности и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем и внутреннем рынке. Решение поставленных Программой задач возможно только при учете следующих условий:

- необходимость скорейшей адаптации промышленности к мировым экономическим процессам;
- из-за относительно высокой степени насыщения внутреннего рынка развитие отечественной промышленности возможно только за счет увеличения ее доли на внешних рынках и импортозамещения;
- технико-технологическое перевооружение отраслей промышленности на основе передовых достижений мировой науки и техники, активной инновационной деятельности и привлечения прямых иностранных инвестиций.

Основные модели промышленной политики:

- экспортоориентированная модель;
- модель импортозамещения;
- инновационная модель.

Экспортоориентированная модель. Суть экспортоориентированной модели промышленной политики состоит во всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей продукции. Основные поощрительные меры направлены на развитие и поддержку конкурентоспособных экспортных отраслей. Приоритетной задачей считается производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок.

Модель импортозамещения представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства. Импортозамещающая модель способствует улучшению структуры платежного баланса, нормализации внутреннего спроса, обеспечению занятости, развитию машиностроительного производства, научного потенциала.

Инновационная модель представляет собой процесс создания, развертывания и использования новейших технологий, производственно-экономического и социально-организационного потенциала нововведений. Инновационная деятельность включает в себя как все этапы научно-технической деятельности, так и производство, обеспечивающее освоение и внедрение инноваций, и деятельность, создающую условия для дальнейшего функционирования инноваций.

Главными направлениями промышленной политики должны стать:

1. Создание необходимых условий на макроуровне для функционирования экономики, в т.ч. для реализации промышленной политики.

2. Определение приоритетов (отраслей, производств, технологий, продуктов).

3. Целенаправленная инновационная политика (программы развития перспективных отраслей).

4. Реструктуризация промышленности (создание национальных компаний, высокотехнологических производств, высоких технологий, конкурентоспособных продуктов, определение критериев для включения предприятий в состав транснациональных корпораций).

5. Законодательное обеспечение реструктуризации промышленности, эффективного функционирования хозяйственных объединений, промышленных и промышленно-финансовых групп, поддержка экспорта деталей и узлов, импорта высоких технологий, эффективного оборудования, комплектации и материалов.

6. Создание системы поддержки и развития малого предпринимательства.

7. Формирование целенаправленной региональной экономической политики:

- создание технополисов, зон высоких технологий (инновационных центров);
- создание свободных экономических зон, в том числе и специальных (экспортно-промышленных, производственно-территориальных, торговых, технопарков, оффшорных зон и др.);
- организации системы приграничной торговли;
- внедрение системы самостоятельного формирования местных бюджетов, ответственности регионов за результаты экономического развития, формирование региональных программ развития.

8. Программы свертывания нерентабельных производств, перераспределения ресурсов.

9. Методы государственного регулирования экономики (в рамках бюджетной, налоговой, таможенной, инвестиционной, амортизационной, кредитной политики и т.д.).

10. Стимулирование инвестиций в экономику республики частного капитала и прежде всего населения, создание с этой целью институтов аккумуляции средств населения².

Контрольные вопросы

1. Что является предметом и объектом изучения дисциплины «Экономика организации»?
2. Что такое производственный процесс?
3. Дайте определение экономической эффективности производства.
4. Какие виды экономической эффективности различают? Охарактеризуйте их.
5. В чем суть сравнительной экономической эффективности?
6. Что такое промышленная политика?
7. Дайте определение фискальной политики государства.
8. Охарактеризуйте сущность денежно-кредитной политики.

² Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики в Республике Беларусь будут рассмотрены в теме 2 (вопрос 3).

9. Назовите приоритетные направления научно-технической политики.

10. Что такое амортизационная политика?

11. Дайте определение инвестиционной политики.

12. Охарактеризуйте сущность прогнозирования, планирования и регулирования.

13. Назовите сущность структурной политики.

14. Что такое государственное предпринимательство?

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА

Тема 2. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Основные понятия: *организация; признаки организации; функции организации; отрасль; отраслевая структура промышленности; кластер; организационно-правовые формы хозяйствования; хозяйственное товарищество; полное хозяйственное товарищество; коммандитное хозяйственное товарищество; хозяйственное общество; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество; производственный кооператив; унитарное предприятие; жизненный цикл организации; реструктуризация; санация; банкротство; хозяйственная ассоциация; концерн; консорциум; холдинг; финансово-промышленная группа.*

Вопросы:

1. Отраслевая структура национальной экономики.
2. Промышленность как ведущая отрасль национальной экономики. Отрасли промышленности и их классификация.
3. Отраслевая структура промышленности: показатели оценки и факторы ее определяющие. Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики.
4. Кластерный подход к развитию экономики. Понятие кластера. Организация в системе кластера.
5. Характерные черты и признаки организации. Классификация организаций.
6. Организационно-правовые формы организаций.
7. Создание организации.
8. Объединения организаций: виды, цели, принципы создания и проблемы обеспечения эффективности функционирования.
9. Жизненный цикл организации. Стратегия организации: понятие, виды, выработка стратегии.

1. Отраслевая структура национальной экономики

В структуре национальной экономики Республики Беларусь выделяют:

1. *Материальное производство*, где создаются необходимые для жизни и развития общества средства и предметы потребления. К материальному производству относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство, грузовой транспорт, торговля и общественное питание, материально-техническое и информационно-техническое обслуживание; связь, обслуживающая материальное производство.

2. *Непроизводственную сферу*, которая отличается от материального производства своим продуктом, имеющим нематериальную форму. К непроизводственной сфере относятся жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт; связь, обслуживающая организации непроизводственной сферы и население, здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура, искусство, наука и научное обслуживание.

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями. Различают несколько видов структур национальной экономики:

1. **Воспроизводственная структура** характеризует деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые производят определенные группы товаров. В экономике каждой страны можно выделить три взаимосвязанные группы:

- 1) домашние хозяйства;
- 2) организации;
- 3) государство.

2. **Социальная структура** означает деление национальной экономики на такие совокупности социально-экономических единиц, которые объединены определенными социально-экономическими отношениями. Национальную экономику можно разделить на следующие секторы:

- по группам населения;
- по видам труда;

- по получаемым доходам;
- и другим признакам.

3. **Отраслевая структура** предполагает деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции.

Отрасль – совокупность организаций, для которых характерно:

- единство экономического назначения продукции;
- однородность производственно-технической базы и технологических процессов;
- специфичность профессионального состава кадров.

Организации, специализирующиеся на выпуске однородной продукции, образуют *отрасли материального производства*. В отраслевой структуре национальной экономики ведущая роль принадлежит промышленности.

2. Промышленность как ведущая отрасль национальной экономики.

Отрасли промышленности и их классификация

Промышленность представляет собой совокупность большого числа самостоятельных организаций, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой в готовую продукцию сырья. Промышленность относится к сфере материального производства.

Кроме промышленности, к отраслям материального производства относятся сельское хозяйство, лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь, строительство, общественное питание, заготовки и другие отрасли.

Отличия промышленности от других отраслей:

- 1) базируется на технологии производства, созданной человеком;
- 2) отличается характером применяемой техники, организации производства и условий труда;
- 3) характеризуется непрерывностью производства, возможностью его осуществления в течение всего года, когда сельское хозяйство зависит от природных факторов;

4) характеризуется производственным циклом, меньшим объемом незавершенного производства, более массовым характером, чем в строительстве;

5) изменяет качество и свойства обрабатываемых предметов труда.

Исключительные особенности промышленности:

1. Промышленность – единственная отрасль, которая производит средства труда, являющиеся важнейшим элементом производительных сил, и обеспечивает ими все другие отрасли народнохозяйственного комплекса.

2. Промышленность определяет уровень развития производительных сил общества и возможности применения индустриальных методов труда во всех отраслях национальной экономики, рост производительности труда, повышение эффективности общественного производства.

3. Промышленность производит основную часть валового внутреннего продукта и национального дохода.

4. Производя все виды сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений и средств химической защиты растений, промышленность способствует повышению урожайности, повышению технической оснащенности сельскохозяйственного производства.

5. Промышленность является материальной основой технического прогресса, реконструкции всех отраслей народного хозяйства.

Промышленный комплекс Республики Беларусь включает в себя следующие отрасли:

- 1) электроэнергетика;
- 2) топливная промышленность:
 - нефтеперерабатывающая;
 - нефтедобывающая.
- 3) черная металлургия;
- 4) цветная металлургия;
- 5) химическая и нефтехимическая промышленность;
- 6) машиностроение и металлообработка:
 - станкостроительная и инструментальная;
 - приборостроение;

- автомобильная;
 - тракторное и сельскохозяйственное машиностроение.
- 7) лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;
- 8) промышленность строительных материалов;
- 9) легкая промышленность:
- текстильная;
 - швейная;
 - кожанно- меховая; обувная;
 - промышленность искусственных кож и пленочных материалов.
- 10) пищевая промышленность:
- сахарная;
 - мясная;
 - маслосыродельная и молочная;
 - микробиологическая.

Классификация отраслей промышленности:

1. По экономическому назначению продукции различают:
- 1) отрасли, изготавливающие средства производства;
 - 2) отрасли, производящие предметы потребления.
- Данная классификация позволяет:
- определить направление социально-экономического развития страны;
 - определить долю промышленной продукции, направляемой на удовлетворение социальных нужд человека, и продукции, которая является основой расширенного производства.
2. По характеру воздействия на предмет труда выделяют:
- 1) добывающие отрасли;
 - 2) обрабатывающие отрасли.
- Данная классификация позволяет:
- выявить степень сбалансированности между добывающими и потребляющими отраслями;
 - выявить экономические связи между отраслями.
3. По функциональному назначению продукции различают:

1) отрасли, производящие промежуточную продукцию (предметы труда);

2) отрасли, производящие конечную продукцию (средства труда и предметы потребления).

4. По уровню концентрации производства и предложения однородной продукции в отдельных организациях отрасли могут быть:

- 1) совершенно конкурентные;
- 2) монополистические;
- 3) с монополистической конкуренцией;
- 4) олигополистические.

5. По структуре издержек производства отрасли могут быть:

- 1) трудоемкие;
- 2) энергоемкие;
- 3) материалоемкие;
- 4) фондоемкие.

6. По характеру технологического процесса различают:

- 1) отрасли с непрерывными процессами;
- 2) отрасли с преобладанием химических, электрохимических, механических и других процессов.

7. По возможности круглогодичной работы выделяют:

- 1) сезонные отрасли;
- 2) не сезонные отрасли.

8. По общности типов производства различают отрасли:

- 1) с массовым типом производства;
- 2) с крупносерийным типом производства;
- 3) с серийным типом производства;
- 4) с единичным типом производства.

Все отрасли промышленности, исходя из функционального назначения, объединяются в семь укрупненных групп – межотраслевых комплексов:

1) **топливно-энергетический** – объединяет все отрасли по добыче и производству всех видов топлива и энергии, нефтепродуктов;

2) **металлургический** – включает отрасли по добыче, обогащению рудного сырья и производству черных и цветных металлов;

3) **машиностроительный** – объединяет отрасли по изготовлению машин, оборудования, электротехнических изделий, приборов и вычислительной техники, металлоизделий;

4) **лесопромышленный** – включает отрасли лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности;

5) **промышленность строительного комплекса** – включает отрасли цементной промышленности и промышленности строительных материалов;

б) **легкая промышленность** – объединяет швейную, трикотажную, текстильную, кожевенно-обувную, меховую и другие отрасли;

7) **перерабатывающие отрасли, входящие в АПК** – объединяет отрасли пищевой, рыбной, мясной и молочной промышленности.

Основной объем производства промышленной продукции (свыше 72 %) обеспечивают организации Минпрома, Минсельхозпрода, Минлесхоза, Минстройархитектуры и концернов «Белнефтехим», «Беллегпром», «Беллесбумпром», «Белместпром», «Белбиофарм», «Белэнерго», «Белтопгаз», «Белхудожпромислы».

В настоящее время хозяйственной деятельностью организаций промышленности управляет значительное количество ведомственных и территориальных органов. Наиболее крупными из них, исходя из сложившейся специализации отечественной промышленности, являются Минпром, Минстройархитектуры (промышленность строительного комплекса), Минсельхозпрод (промышленность агропромышленного комплекса), Минлесхоз, а также созданные по решению Правительства концерны «Белэнерго», «Белтопгаз», «Белнефтехим», «Беллесбумпром», «Беллегпром», «Белместпром», «Белхудожпромислы», «Белбиофарм», «Белресурсы».

Вопросами деятельности организаций коммунальной собственности занимаются территориальные органы управления (обл-, гор-, райисполкомы).

Правительство Республики Беларусь как орган исполнительной власти осуществляет общее руководство системой подчиненных ему органов государственного управления и других органов исполнительной власти по вопросам промышленности, обеспечивая про-

ведение единой экономической, финансовой, кредитной и денежной политики.

3. Отраслевая структура промышленности: показатели ее оценки и факторы, ее определяющие. Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики

Отрасль промышленности – это совокупность самостоятельных организаций, цехов и производств, характеризующихся единством назначения вырабатываемой продукции, общностью технологического процесса, однородностью перерабатываемого сырья.

Отраслевая структура промышленности изучается с помощью системы показателей. Все показатели можно объединить в три группы: первая характеризует количественное соотношение отраслей производств и межотраслевых комплексов; вторая – структурные сдвиги за анализируемый период; третья – производственные связи внутри отрасли и между отраслями.

Выделяют внутриотраслевые, производственные и межотраслевые связи.

Внутриотраслевые связи характеризуются удельным весом продукции собственного производства, используемой отраслью для дальнейшего производства во всем производственном потреблении.

Производственные связи между отраслями подразделяются на прямые и косвенные. К прямым производственным связям относятся связи, осуществляемые непосредственно между предприятиями двух отраслей, а к косвенным – осуществляемые опосредованно, через другие отрасли.

Межотраслевые связи выражают взаимоотношение отраслей по использованию продукции в дальнейшей промышленной переработке. Они характеризуются удельным весом продукции данной отрасли, направленной на дальнейшую переработку в другие отрасли.

Для характеристики отраслевой структуры промышленности используют следующие показатели:

1) удельный вес выпуска продукции отдельной отрасли в общем объеме выпуска продукции в промышленности;

2) удельный вес численности работающих, занятых в отрасли в общей численности работающих;

3) удельный вес стоимости основных производственных фондов отрасли в общей стоимости основных производственных фондов промышленности;

4) отраслевой коэффициент опережения (отношение темпа роста объема производства каждой отрасли к темпу роста объема производства промышленности в целом).

Чем выше удельный вес первых трех названных показателей и больше коэффициент опережения, тем важнее данная отрасль для национальной экономики.

Формирование отраслевой структуры промышленности зависит от многих экономических, организационных и технических факторов. К числу важнейших из них относятся:

1) уровень развития науки и техники (научно-технический прогресс);

2) уровень и характер специализации;

3) уровень потребности народного хозяйства в продукции определенной отрасли;

4) уровень потребности людей в определенных видах продукции;

5) межгосударственная специализация и кооперирование между странами.

Положительные результаты в развитии промышленности Республики Беларусь:

– сохранение промышленного потенциала в основных отраслях промышленности;

– обеспечение устойчивого роста объемов производства;

– избежание (в отличие от других стран СНГ) свертывания деловой активности в реальном секторе экономики, связанного с переходом на мировые цены, и недопущение сокращения ВВП.

Негативные явления:

– слабая инвестиционная деятельность;

– медленная структурная перестройка производства;

– ключевые противоречия, проявившиеся между:

а) сформировавшейся технологической структурой экономики, ориентированной на ускоренное вовлечение в производство ресур-

сов, и отсутствием необходимой собственной материально-сырьевой базы;

б) глобализацией экономики и возможностями коренной технологической модернизации (требующей большого количества качественных ресурсов) практически всей национальной экономики;

в) необходимостью роста производительности труда и неэффективностью ценностно-мотивационных механизмов, сложившихся в рамках прежней социально-политической системы.

Современное состояние промышленного комплекса характеризуется:

– значительной степенью физического и морального износа производственных фондов, что не может обеспечивать поддержание текущей конкурентоспособности промышленности;

– слабой инвестиционной активностью, что препятствует технологическому обновлению промышленности, росту производительности машин и оборудования;

– низкой конкурентоспособностью некоторых перерабатывающих отраслей;

– низкой эффективностью некоторых организаций.

Для проведения правильной промышленной политики государству необходимо определить стратегические задачи, наиболее целесообразные темпы, пропорции и пути развития промышленного комплекса, формируемые, с одной стороны, под воздействием социальных приоритетов и потребностей внутреннего рынка, с другой – под влиянием глобализации мировой экономики. Для достижения этой цели разработана Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг., утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 14 мая 1998 г. № 246, которая является основой при разработке ежегодных прогнозов социально-экономического развития республики.

Программой сформулированы цели, задачи, приоритеты и основные этапы развития промышленного комплекса, обоснованы основные направления развития отраслей и принципы реформирования промышленности на микроуровне, определены основные положения макроэкономического регулирования и организации институциональной среды эффективного функционирования про-

мышленности (денежно-кредитная, налоговая, бюджетная политика и др.).

На первом этапе реализации программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь (1998–2005 гг.) было предусмотрено сохранение опоры на базовые отрасли промышленности: электроника, точное машиностроение, приборостроение, тракторо- и сельхозмашиностроение, станкостроение; химическая и нефтехимическая промышленность; лесная, деревообрабатывающая, легкая промышленность. При этом было обеспечено проведение активной промышленной политики на основе:

- снижения издержек производства;
- роста производительности и интенсивности труда;
- технологического перевооружения производства на базе внедрения новейших технологий;
- создания макроэкономических условий, способствующих динамичному развитию промышленности.

На втором этапе (2006–2015 гг.) ставится задача перехода к эффективному функционированию промышленного комплекса, созданию базы для формирования постиндустриальной экономики.

Основные направления развития промышленности:

1. *Обеспечение конкурентоспособности производимых товаров и услуг (в том числе качества как одного из ее факторов).*

Основными причинами выпуска неконкурентоспособной продукции в организациях являются:

- морально устаревшее и физически изношенное оборудование;
- нарушение технологических процессов;
- неудовлетворительный контроль за сырьем и комплектующими изделиями;
- низкий уровень разрабатываемой технической документации.

2. *Импортозамещение.*

Основные цели импортозамещения – дозагрузка свободных производственных мощностей, поддержка технического прогресса, защита отечественного производителя, уменьшение спроса на валюту, рост экспорта и престижа белорусских товаров.

3. *Улучшение структуры промышленности.*

Традиционно наибольший удельный вес в объеме промышленного производства приходится на машиностроение и металлообработку, пищевую и легкую промышленность.

В то же время в машиностроении и металлообработке как крупнейшей из отраслей промышленности сконцентрировано значительное количество незагруженных производственных мощностей по товарам, имеющим наиболее высокий экспортный потенциал. Значительным экспортным потенциалом обладают и другие упомянутые отрасли, и использовать его с учетом необходимой модернизации крайне важно.

Значительные возможности в улучшении структуры промышленности связаны с развитием отраслей, в которых максимально используются местные материально-сырьевые ресурсы. В первую очередь, это относится к лесной и деревообрабатывающей промышленности, пищевой, легкой и промышленности строительных материалов.

4. Снижение издержек производства.

В первую очередь, снижение издержек происходит за счет уменьшения материало- и энергоемкости продукции, эффективный контроль над издержками на всех этапах производства и на этой основе снижение уровня импорта энергоносителей, сырья и материалов.

5. Технологическое переоснащение производства.

Продолжающееся старение основных производственных фондов становится серьезной проблемой для промышленности. Необходима разработка и осуществление новой амортизационной политики, предусматривающей сокращение норм амортизации, возможность применения различных методов амортизации, усовершенствование методов оценки и переоценки основных фондов и т.д.

Основываясь на реальной ситуации в промышленности республики (да и экономики в целом), учитывая глобальные экономические процессы, происходящие в мире, необходимо при принятии дальнейших организационно-управленческих решений в промышленности учитывать следующие важные факторы:

а) основные экономические процессы будут характеризоваться необходимостью дальнейшей адаптации отечественной экономики к мировым экономическим процессам;

б) в условиях отсутствия возможностей для повышения емкости внутреннего рынка белорусская промышленность может развиваться только за счет увеличения своей доли на внешних рынках и продолжения процесса импортозамещения;

в) выход отечественной промышленности на устойчивое развитие без зарубежного капитала и новых технологий в ряде отраслей промышленности проблематичен. Отсутствие значительного притока инвестиций будет существенно снижать возможности роста ВВП;

г) необходимо создание в республике нормальной конкурентной среды и благоприятного инвестиционного климата (в первую очередь, благоприятных макроэкономических условий – низкие темпы инфляции, снижение банковской кредитной ставки, сокращения неплатежей).

4. Кластерный подход к развитию экономики.

Понятие кластера. Организация в системе кластера

В переводе с английского языка слово «cluster» означает «гроздь, букет, щетка», а также «группа, сосредоточение» (например, людей, предметов). То есть слово «кластер» имеет много толкований, но характерным признаком его сущности есть объединение отдельных элементов (составных частиц) в единое целое для выполнения определенных функций или реализации определенной цели.

Кластер в экономике – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Признаки кластеров:

- группа организаций, объединенных горизонтальными связями;
- размещение организаций на одной географической территории;

- наличие вертикальных связей между организациями, научными организациями и структурами государственного управления;
- объединение организаций законченного производственного цикла (от производства сырья до сбыта готовой продукции);
- связанность организаций единой инфраструктурой и институциональной средой;
- объединение организаций вокруг научного центра;
- наличие неформальных взаимоотношений субъектов кластера.

Выделяют три вида кластеров:

1) региональные – регионально ограниченные объединения вокруг научного или промышленного центра;

2) вертикальные – объединения внутри одного производственного процесса, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»;

3) горизонтальные – объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, «химический кластер» или на еще более высоком уровне агрегации «агропромышленный кластер».

Географические масштабы и структура кластера, его размеры могут быть различны и зависят от производственных (протяженность цепочки ценностей, наличие побочных продуктов), сбытовых факторов (география сбыта), длительности и надежности формальных и неформальных взаимосвязей. Для идентификации кластера необходимо определить его структуру (рис. 1).

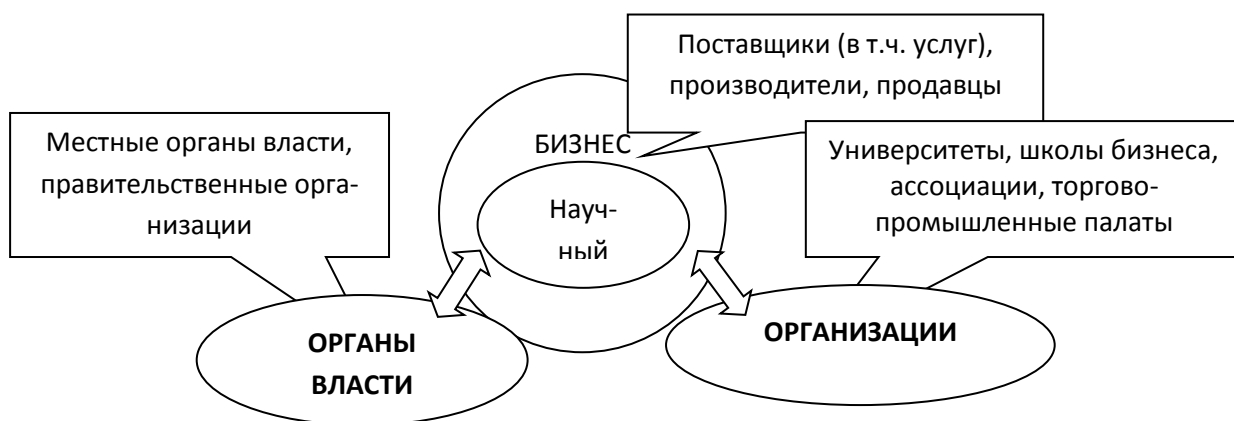


Рис. 1. Состав кластера в общем виде

Основой производственного кластера является бизнес. Два других субъекта – органы власти и организации – формируют кластерную инфраструктуру. Такое разделение кластерной инфраструктуры поможет создать рациональную структуру кластера и определить функции его участников.

Существуют различные правительственные учреждения, деятельность которых предполагает поддержку кластеров: департаменты, агентства, министерства торговли и промышленности, комиссии по кластерам, комитеты по повышению конкурентоспособности.

Состав инфраструктуры зависит от многих факторов: активности инициативных групп, вида кластерного подхода, степени экономического развития страны, менталитета представителей бизнеса и местных властей. Также в структуру кластера необходимо включать те организации, которые добавляют ценность ключевому продукту.

Производственный кластер – сеть поставщиков и потребителей, связанная цепочкой формирования добавленной стоимости и локализованная на определенной территории (рис. 2).

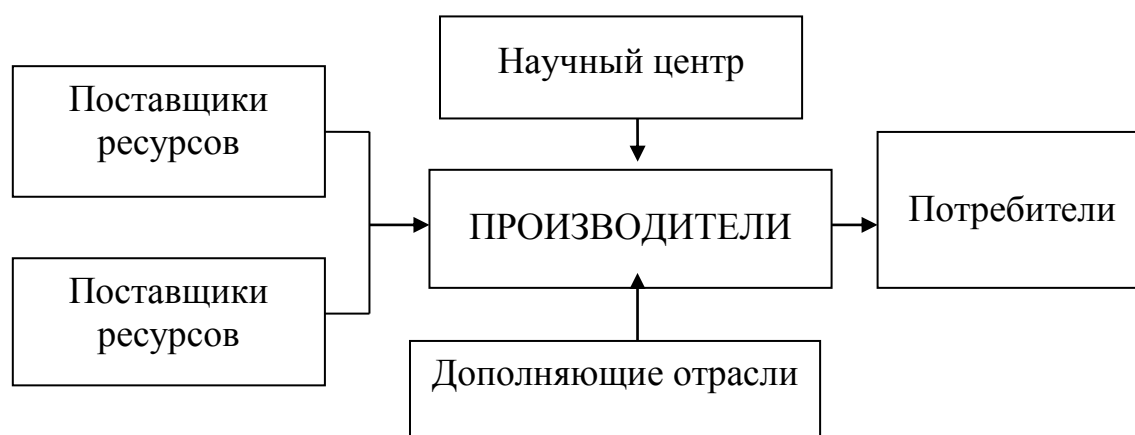


Рис. 2. Структура производственного кластера

Структура кластера может быть сложной и иметь в своем составе другие кластеры.

Деятельность по поддержке кластеров называется кластерной политикой и обычно включает в себя:

- ликвидацию барьеров для инноваций;
- инвестиции в человеческий капитал и физическую инфраструктуру;

– поддержку географической концентрации связанных фирм.

Принципиальное отличие сетевых организаций от иерархических состоит в том, что они основаны на неформальных связях, которые образуются в результате стремления отдельных предпринимателей / организаций объединить усилия с теми, кто ставит аналогичные цели в инновационном развитии. Поэтому акцент в деятельности кластера делается на максимизации совокупной полезности для его субъектов на основе использования формальных и неформальных связей.

При обращении к неформальным рамкам взаимодействия индивиды экономят на цене за счет сокращения издержек на заключение контракта и защиту права собственности, защиту от третьих лиц, издержек по сертификации. Минимальны также издержки на поиск информации ввиду ограниченности круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или люди, работающие в одном кластере), обладающих известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов по причине наличия общих ценностей и опыта совместной деятельности облегчаются.

Различного рода связи между организациями региона, как формальные, так и неформальные, способствуют росту инновационности в их деятельности. В свою очередь, конкуренция, стимулирующая компании к поиску путей достижения превосходства на рынке, все более склоняет их к активизации инновационной деятельности. Из понимания этого возникает стремление к кооперации между конкурирующими компаниями, на определенном этапе осознающими значимость обмена опытом и знаниями. К тому же участники кластера убеждаются на практике в том, что стоимость транзакций при их функционировании в сети для них намного ниже, чем в случае осуществления ими подобных действий вне рамок сети. Возможные потери организации от утечки информации из сети все же представляются на порядок ниже преимуществ, создаваемых консолидацией производственных факторов.

В связи с этим кластеры являются объектом и разновидностью инновационных сетей.

Конкурентные преимущества субъектов кластера формируются благодаря созданию *единой* цепочки ценностей этих субъектов (рис. 3).



Рис. 3. Цепочка ценностей кластера

Цепочка ценностей позволяет разделить все субъекты кластера на 3 группы: поставщиков сырья, оборудования, компонентов, услуг; производителей готовой продукции, производителей побочной продукции; торговых посредников.

Роль кластерного подхода в повышении конкурентоспособности организаций:

1. *Снижение себестоимости продукции за счет:*
 - доступности ресурсов и услуг специализированных организаций благодаря тесным связям и близости поставщиков ресурсов;
 - снижения транзакционных издержек благодаря неформальным связям;
 - совместных с субъектами кластера программ маркетинговых исследований и обслуживания потребителей;
 - совместного финансирования проектов.
2. *Повышение потребительской удовлетворенности клиентов благодаря:*
 - лучшей осведомленности о спросе и потребностях в результате объединения с корпоративными потребителями;

– совместным с субъектами кластера программам маркетинговых исследований.

3. *Активизация инновационной деятельности в кластере за счет:*

- сотрудничества разноотраслевых фирм с научно-исследовательскими и информационными организациями;
- взаимного учебного процесса и обмена информацией;
- быстрой диффузии инноваций внутри локальных инновационных систем;
- взаимосвязи и взаимодействия субъектов производственной системы (цепочки ценностей) и создания новых комбинаций знаний и навыков.

4. *Экономическое стимулирование и протекционизм субъектов кластера путем:*

- предоставления налоговых льгот, льготных кредитов и субсидий за счет местных бюджетов;
- увеличения импортных таможенных пошлин и налогов на продажу импортных товаров;
- введения квот на ввоз конкурирующих товаров;
- отстаивания выгодных цен контрактов на переработку дальневосточного сырья и др.

Кластер представляет собой систему компонентов, у которых совместная работа и взаимоотношения принимают характер взаимодействия, т. е. наблюдается явление синергии. В таких системах целое больше, чем сумма частей. Это означает, что повышение конкурентоспособности каждого субъекта кластера приведет к повышению конкурентоспособности кластера в целом, а повышение конкурентоспособности кластеров – к повышению конкурентоспособности региона и отраслей. При этом субъекты, не ассоциированные в кластер, будут иметь меньше конкурентных преимуществ.

5. Характерные черты и признаки организации. Классификация организаций

Организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

Главная цель организации – производить конкурентоспособную продукцию, оказывать конкурентоспособные услуги для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом.

Главной задачей организации является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества организации.

Кроме этого, к задачам создания и функционирования организации относятся:

- разработка технико-технологической, организационной и коммерческой политики, позволяющей адаптироваться к внешней экономической среде;
- обоснование варианта реализации выбранной политики для воздействия на рынок в нужном направлении;
- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта;
- создание условий для аккумуляции достаточных денежных средств для самокупаемости и самофинансирования;
- насыщение рынка высококачественными товарами и услугами;
- создание условий для реализации творческого потенциала своих сотрудников.

Признаки организации:

- 1) имеет в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования организации;

2) отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у нее во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

3) выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

4) имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

5) имеет самостоятельный баланс и своевременно представляет установленную государственными органами отчетность;

6) имеет свое наименование, содержащее указание на ее организационно-правовую форму.

В системе национальной экономики организация является основным звеном, что определяется следующими обстоятельствами:

– в организации изготавливается продукция, выполняются работы, услуги, которые составляют основу жизнедеятельности как человека, так и общества в целом;

– организация выступает главным субъектом производственных отношений, которые складываются в процессе производства и реализации продукции между различными участниками;

– организация не только экономическая, но и социальная организация, так как основу ее составляет человек или трудовой коллектив;

– в организации переплетаются интересы общества, собственника, коллектива и работника, разворачиваются и разрешаются их противоречия;

– организация, осуществляя производственно-хозяйственную деятельность, оказывает влияние на окружающую среду, определяя состояние сферы обитания человека.

Организация может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Республики Беларусь и отвечают целям, предусмотренным в уставе организации.

В процессе своей деятельности организация выполняет следующие **функции**:

1. Управление финансами. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом работы любой организации. Ее цель – обеспечение финансовой устойчивости и ликвид-

ности. В условиях рыночной экономики эта функция выдвигается на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры капитала и наращивание производственного потенциала организации, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности. От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные средства, зависит финансовое благополучие организации и результаты его деятельности.

2. Управление персоналом выражается в отборе и приеме на работу, подготовке и переподготовке персонала в соответствии с потребностями бизнеса, решении всех вопросов, касающихся его эффективного использования.

3. Исследования и разработки. Деятельность по созданию новых видов продукции и технологических процессов, улучшению существующих видов и процессов с целью повышения эффективности производства и расширения рынка сбыта.

4. Маркетинг, обеспечивающий исследование рынка, определение нужд и запросов потребителей, реальные заказы на продукцию и успешную ее реализацию.

5. Производственная функция вытекает из главной задачи организации – получения прибыли. Это возможно только за счет производства продукции, работ и услуг, необходимых обществу.

6. Материально-техническое обеспечение реализуется в результате приобретения сырья, комплектующих, машин, оборудования и других материальных ценностей, необходимых для хозяйственной деятельности.

7. Экологическая функция предусматривает выпуск экологически чистой продукции и снижение ее природоемкости. Экологическая деятельность организации направлена на снижение и компенсацию отрицательного воздействия ее производства на окружающую среду.

8. Социальная функция обеспечивает условия для воспроизводства рабочей силы, материальную заинтересованность в результатах труда. Организация несет ответственность за производственный травматизм, обязана обеспечить безопасные условия труда

своим работникам. Важной составляющей социальной деятельности является обеспечение подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала.

Основными **принципами** организации являются:

Организационно-административная обособленность означает, что организация имеет обособленное имущество, единый коллектив, единую администрацию и обладает правом юридического лица.

Финансово-экономическая самостоятельность заключается в том, что организация осуществляет свою деятельность на основе самоокупаемости и имеет единую законченную форму учета и отчетности. Организация может распоряжаться наличными материальными и финансовыми ресурсами с целью обеспечения своего успешного функционирования и развития, имеет расчетный счет в банке, на который поступают все денежные средства и через который производятся все расчеты организации, имеет право самостоятельно планировать свою деятельность, осуществлять внешнеторговые операции и т.д.

Производственно-техническое единство обеспечивается совокупностью средств производства (зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и др.), объединенных в особые производственные подразделения и части, технологически связанные в производственном процессе. Такое единство предопределяет единую систему технической документации, общую техническую политику, единую систему машин, наличие общих, вспомогательных и обслуживающих подразделений.

Основным подразделением производственной организации является цех, который представляет собой совокупность производственных участков, территориально выделенных для изготовления части продукта или выполнения отдельных стадий технологических операций (получение поковок, отливок, механическая обработка и т.д.).

В ряде отраслей промышленности (угольная, спиртовая, сахарная и др.) организации имеют бесцеховую структуру и состоят из участков. Такую же структуру имеют и малые организации других отраслей.

Классификация организаций позволяет сгруппировать их по сходным признакам или параметрам для выработки общих методов анализа хозяйственной деятельности, совершенствования управления и регулирования (табл. 1).

Таблица 1

Общая классификация организаций

Признак классификации	Вид организации
1. По форме собственности	Государственные, частные, коллективные
2. По организационно-правовой форме	Хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, унитарные организации
3. По предмету деятельности	Промышленные, транспортные, торговые, организации связи, сельскохозяйственные
4. По размеру	Крупные, средние, малые
5. По формам организации производства	Специализированные, диверсифицированные, комбинированные
6. По экономическому назначению готовой продукции	Организации, производящие средства производства, товары народного потребления
7. По виду деятельности	Производственные, торговые, финансовые организации, банки, страховые налоговые компании, консалтинговые и аудиторские компании
8. По характеру потребляемого сырья	Добывающие, обрабатывающие
9. По степени непрерывности производства	Круглогодичного действия, сезонные

Одной из важнейших характеристик организации являются ее размеры, определяемые в первую очередь количеством (занятых) работников. Как правило, по этому признаку организации подразделяются следующим образом: мелкие – до 100 занятых, средние – от 100 до 500 (иногда – до 300), крупные – свыше 500, в том числе особо крупные – свыше 1000 занятых.

Размеры организаций тесно связаны с их отраслевой принадлежностью. Например, организации черной металлургии и машиностроения обычно крупные и очень крупные организации. В легкой, пищевой, нефтеперерабатывающей промышленности действуют, в основном, средние организации; в деревообрабатываю-

щей и швейной промышленности – средние и близкие к мелким организации.

В Республике Беларусь малыми считаются организации:

- в промышленности, строительстве, на транспорте до 100 человек;
- в сельском хозяйстве, научно-технической сфере до 60 человек;
- в оптовой торговле до 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения до 30 человек;
- остальные отрасли и виды деятельности до 25 человек.

6. Организационно-правовые формы организаций

В соответствии с ГК в Республике Беларусь могут создаваться следующие организационно-правовые формы хозяйствования:

- 1) унитарные предприятия;
- 2) хозяйственные товарищества и общества;
- 3) производственные кооперативы.

Организационная форма предприятий отражает порядок первоначального создания имущества организации и последующего изменения его роли в процессе использования полученной прибыли. Этот порядок включает:

- перечень учредителей организации;
- форму объединения их капитала;
- способы распределения прибыли и др.

Правовая форма организации отражает права и ответственность собственников организации в ходе:

- функционирования;
- реорганизации;
- ликвидации организации.

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

В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) или частные организации.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной либо в частной собственности.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- 1) основанные на праве хозяйственного ведения;
- 2) основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения – это право организации владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления – это право организации владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, называется **казенным**. Создается по решению Правительства Республики Беларусь. Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенной организации при недостаточности его имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. организация, функционирующая на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного управления и самоуправления.

Имущество республиканского унитарного предприятия и коммунальной организации находится соответственно в собственности Республики Беларусь и собственности административно-территориальной единицы.

Организация (государственная, коммунальная), основанная на праве хозяйственного ведения, является самостоятельным хозяйствующим субъектом, обладает правами юридического лица, имеет закрепленное за ним имущество, производит и реализует продукцию, оказывает услуги и выполняет другие работы, не запрещен-

ные законодательством. Унитарное предприятие может образовывать дочерние организации с передачей части своего имущества. Имущество унитарного дочернего предприятия находится в собственности собственника имущества организации-учредителя и принадлежит организации на праве хозяйственного ведения.

Хозяйственные товарищества – это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество организации формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной деятельности на основе договора между ними. Отличительной особенностью хозяйственных товариществ от других форм является то, что один или несколько участников несут неограниченную солидарную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

В зависимости от степени ответственности отдельных участников различают полные и коммандитные товарищества.

Участники полного товарищества в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность.

Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество.

Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год.

Коммандитным является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандиты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственным обществом признается юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хо-

зяйственной деятельности. Отличительной особенностью этой организационно-правовой формы является ограниченная ответственность всех его участников (акционеров) по обязательствам общества.

Различают следующие **виды хозяйственных обществ**: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные. **Общество с ограниченной ответственностью (ООО)** может быть учреждено одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Особенностью **общества с дополнительной ответственностью (ОДО)** является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех размере, кратном к стоимости их вкладов.

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

Особенности функционирования акционерных обществ:

- используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов;
- распыленность риска, т.к. каждый акционер рискует потерять только те деньги, которые он затратил на приобретение акций;
- участие акционеров в управлении обществом;
- право акционеров на получение дохода (дивиденда);
- дополнительные возможности стимулирования персонала.

Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым акционерным обществом (ОАО)**. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым акционерным обществом (ЗАО)**. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Производственные кооперативы – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Производственные кооперативы (артели) создаются для производства, заготовки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, изделий производственно-технического назначения, для изготовления товаров народного потребления и т.п. Иными словами, они имеют распространение во всех областях хозяйственной деятельности. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворение требований его кредиторов. Отличительной особенностью производственных кооперативов от хозяйственных товариществ является то, что в них не допускается участие юридических лиц. В остальном механизм функционирования кооперативных организаций такой же, как у хозяйственных товариществ. Число членов производственного кооператива должно быть не менее трех. Учредительным документом производственного кооператива является устав, утвержденный высшим органом управления кооперативом – общим собранием его членов.

7. Создание организации

Организация может быть создана:

- заново;
- в результате разукрупнения;
- в результате выделения из состава действующей организации одного или нескольких структурных подразделений;

– на базе структурной единицы объединения.

Учредителем организации может быть:

- а) государство в лице соответствующих органов;
- б) физическое лицо;
- в) группа физических и (или) юридических лиц.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами. К ним относятся: ГК РБ, Закон об АО, ООО, ОДО и др.

Порядок создания юридических лиц:

1) Распорядительный – юридическое лицо создается по распоряжению собственника либо уполномоченного органа, например, приказом Министерства – организация, постановлением Правительства – концерн.

2) Разрешительный – создание по инициативе граждан и (или) юридических лиц после получения на это согласия (разрешения) соответствующего государственного или иного органа. Например, дочерние организации.

3) Явочно-нормативный – специфического соглашения на создание юридического лица не требуется, т. к. его создание разрешено законом. Например, создание хозяйственных обществ, товариществ. В данном случае проверяется соблюдение установленного порядка.

4) Заявительный – принцип одного окна.

Решение о создании новых организаций принимает владелец капитала. При этом цели организации новых субъектов хозяйствования могут отличаться в зависимости от учредителей. Если в качестве учредителя выступает государство, то оно преследует следующие цели:

- производство социально значимых товаров и услуг;
- укрепление обороноспособности страны и повышение ее конкурентоспособности;
- вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым проблемы занятости;
- использование имеющихся природных ресурсов;
- изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием наукоемких технологий;

– удовлетворение экономических интересов членов трудового коллектива.

Владелец частной организации имеет цель – получение максимальной прибыли для удовлетворения личных интересов.

Этапы создания организации:

1. Возникновение идеи о создании новой организации, необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров и услуг.

2. Изучение емкости внутреннего и внешнего рынков, в том числе анализ текущего и потенциального спроса, платежеспособности, удовлетворения потребителей рынка.

3. Разработка стратегии, определенной номенклатуры и ассортимента продукции.

4. Поиск поставщиков необходимых факторов производства.

5. Подбор соучредителей организации.

6. Определение финансового инструмента для формирования уставного капитала (уставного фонда), нужного для первоначального этапа функционирования организации.

7. Подготовка учредительных документов (договор, устав) и бизнес-плана.

8. Проведение организационных мероприятий по созданию организации.

9. Государственная регистрация, открытие необходимых счетов в банках.

10. Получение лицензий (если необходимо).

11. Изготовление печатей, штампов.

12. Постановка на учет в органе государственной налоговой службы, в территориальном органе пенсионного фонда и др.

Создание организации начинается с поиска рыночной ниши (эффективной сферы организации бизнеса) и выбора партнеров.

Разработка учредительных документов является определяющим этапом в процессе создания организации. В соответствии с законодательством Республики Беларусь установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь организации (в зависимости от организационно-правовой формы собственности): устав, учредительный договор.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

В учредительных документах в обязательном порядке должны определяться:

- наименование юридического лица;
- местонахождение юридического лица;
- цели и предмет деятельности;
- порядок управления деятельностью;
- условия о размере и порядке формирования уставного фонда;
- порядок образования имущества;
- условия и порядок распределения прибыли и убытков;
- порядок реорганизации и ликвидации и др.

Уставные документы оформляются в нескольких экземплярах, сшиваются, подписываются учредителями и заверяются нотариально.

Для отдельных организационно-правовых форм организаций в учредительных документах (учредительном договоре и уставе), помимо перечисленных, содержатся и другие сведения.

Вновь созданные организации подлежат государственной регистрации. Перед регистрацией организация обязана согласовать в регистрирующих органах свое наименование, которое является способом индивидуализации организации. С момента государственной регистрации организация считается созданной и приобретает статус юридического лица. Деятельность не зарегистрированной организации запрещается.

Для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, организация обязана получить необходимую лицензию в порядке, установленном Советом министров Республики Беларусь.

Регистрация – это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования.

Государственной регистрации подлежат:

- 1) создаваемые (реорганизованные) субъекты хозяйствования;
- 2) изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы.

К государственным органам, осуществляющим регистрацию, в зависимости от вида деятельности коммерческих и некоммерческих организаций относятся:

- Национальный банк Беларуси;
- Комитет по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов;
- администрации свободных экономических зон;
- Министерство юстиции Республики Беларусь;
- Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- областные исполкомы и Минский городской исполком;
- городские исполкомы областных центров Республики Беларусь.

Для государственной регистрации учредители представляют следующие документы:

- заявление, оформленное в установленном порядке;
- копию решения о создании юридического лица;
- учредительные документы;
- документы, подтверждающие формирование в соответствии с законодательством уставного фонда организации;
- документы, содержащие сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках);
- справку налогового органа по месту жительства физического лица – собственника имущества о предъявлении декларации о доходах и имуществе;
- гарантийное письмо или другой документ, подтверждающий право на размещение юридического лица по месту нахождения;
- платежный документ, подтверждающий внесение платы за государственную регистрацию.

Срок регистрации – один месяц со дня подачи всех необходимых документов. Отказ в государственной регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

После регистрации наступает регистрационный период, когда необходимо легализовать свою деятельность:

- 1) в десятидневный срок со дня государственной регистрации стать на учет в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции;
- 2) зарегистрироваться в органах статистики с присвоением кодов видов деятельности;
- 3) выбрать обслуживающий банк и открыть в нем расчетный счет;

- 4) стать на учет в фонд социальной защиты населения;
- 5) осуществить наем квалифицированного персонала;
- 6) заключить договоры аренды административных и производственных помещений, расчетно-кассового обслуживания и другие хоздоговоры;
- 7) осуществить объявленную в учредительных документах деятельность в соответствии с установленными правилами (в течение 6 месяцев должны быть получены соответствующие лицензии);
- 8) обеспечить движение денежных средств по счету в срок не позднее 3 месяцев со дня открытия счета;
- 9) разместить органы управления юридического лица по указанному адресу и обеспечить нахождение документов бухучета и отчетности.

Этап создания является обязательным для всех организаций. В дальнейшем одни организации могут развиваться и успешно функционировать бесконечно долго, другие в период адаптации к рыночным условиям хозяйствования осуществляют реорганизацию, реструктуризацию, санацию, которые могут не дать положительных результатов, что приведет к ликвидации субъекта хозяйствования.

8. Объединения организаций: виды, цели, принципы создания и проблемы обеспечения эффективности функционирования

В условиях рыночной экономики организации могут создавать различные объединения для совместного решения определенных задач, достижения определенных целей.

- Основными принципами создания объединений являются:
- добровольность вхождения в объединение и выход на условиях, определяемых его уставом;
 - сохранение хозяйственной самостоятельности организации;
 - договорная основа отношений между участниками объединения;
 - свобода выбора организационной формы объединения;
 - соблюдение антимонопольного законодательства.

Новыми формами добровольных объединений организаций являются хозяйственные ассоциации, концерны, холдинги, консорциумы, финансово-промышленные группы и союзы, картель, синдикат, трест.

Хозяйственная ассоциация – это добровольное объединение организаций, принадлежащих различным отраслям промышленности для решения крупных научно-технических проблем, представления своих интересов перед государственными органами.

В пределах делегирования полномочий хозяйственная ассоциация может от своего имени заключать договоры, пользоваться кредитом в банке, осуществлять экспортно-импортные операции и другую внешнеэкономическую деятельность, создавать совместные организации, представлять интересы ассоциации и ее участников в отношениях с другими организациями.

Ассоциация может создавать хозрасчетные организации по оказанию организациям-участникам строительных, транспортных, технологических, коммерческих, проектно-конструкторских, внешнеторговых, юридических, информационных, консультативных и иных услуг.

В составе структуры управления ассоциации создаются следующие звенья:

1. *Высший орган управления*, через который в принятии важнейших решений участвуют входящие в ассоциацию организации.

2. *Исполнительный орган управления*, осуществляющий руководство текущей деятельностью.

3. *Исполнительный аппарат*, обеспечивающий работу высшего и исполнительного органов, реализацию их решений.

Концерн – объединение организаций, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функций производственного, научно-технического развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Концерны могут быть отраслевыми и межотраслевыми.

Характерной чертой концерна является то, что его участники одновременно не могут входить в другие объединения. В Республике Беларусь созданы концерны – Белнефтехим, Беллегпром, Белместпром, Белэнерго, Белресурсы, Белтопгаз и др.

Концерн – наиболее распространенная форма корпорации в сфере промышленности. Они возникли в развитых странах в 20-е годы XX века на базе диверсификации производства, т.е. проникновения капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности. Современные концерны объединяют в своем составе десятки и даже сотни организаций, научно-исследовательские учреждения, учебные центры, внедренческие подразделения и многие другие звенья, обеспечивающие функционирование многоотраслевого хозяйственного организма. Характерной особенностью концерна является сочетание жесткого центрального контроля в области капиталовложений, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и финансов с широкой хозяйственной самостоятельностью организаций, отделений и филиалов.

Консорциум – соучастие, сотоварищество – временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, выполнение целевой научно-технической, природоохранной или иной программы и т.п. Банки нередко объединяются в консорциум для проведения крупных и многообещающих, но рискованных проектов и таким образом уменьшают степень риска для каждого из них. Консорциум позволяет концентрировать средства, выделение которых не по силам отдельному банку, повысить престижность и привлекательность осуществляемого мероприятия и тем самым облегчить привлечение средств вкладчиков, акционеров.

Консорциум осуществляет свою деятельность на основе распоряжения финансовыми, материальными и другими ресурсами, представленными участниками на паевой основе, а также может привлекать заемные средства по поручению участников.

Члены консорциума заключают между собой договор (соглашение), в котором предусматривается доля каждого из них в затратах, финансировании проекта или мероприятия и, соответственно, в ожидаемой прибыли, форма участия в осуществлении мероприятия, другие условия функционирования консорциума. Один из членов консорциума избирается его главой или лидером. В соглашении

определяются функции лидера, предоставляемые ему полномочия, которые он выполняет от имени консорциума. Большим преимуществом консорциальных соглашений является их гибкость, разнообразие форм, отсутствие жестких требований, ограничивающих возможность организации консорциума. Иногда инициатором создания консорциума выступает государство, заинтересованное в решении крупной научно-технической либо иной проблемы или в привлечении средств банков, фирм для осуществления дорогостоящих проектов (например, строительство дорог, каналов, портов и т.п.). Участники консорциума полностью сохраняют экономическую самостоятельность, могут одновременно входить в другие консорциумы, ассоциации и т.п. При выполнении задач, для решения которых создавался консорциум, он прекращает свою деятельность.

Холдинг представляет собой головную компанию, которая обладает контрольным пакетом акций организаций, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью.

Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (концернов, трестов) или ускорять процесс диверсификации.

Холдинговая компания – вершина пирамиды, составленной из дочерних предприятий.

Контрольный пакет акций – ведущая форма участия в капитале организации, обеспечивающая право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления.

Положительные стороны создания холдингов связаны прежде всего с концентрацией капиталов, что позволяет заниматься инновационной деятельностью, способствуя тем самым научно-техническому прогрессу. Это имеет большое значение в условиях острого дефицита собственных средств у автономных предприятий. Сейчас именно холдинги создают специализированные подразделения по проведению научно-технических исследований. Размещение инвестиций в холдингах снижает степень риска, обеспечивает стабильность доходов. Однако холдинги усиливают монополизм,

им свойственно стремление к усилению контроля над организациями, искусственное поддерживание нерентабельных организаций за счет рентабельных.

Холдинговые структуры являются многофакторными комплексными образованиями, обеспечивающими объединение производственных и капитальных ресурсов, создание крупномасштабных производств, ориентированных на разработку и внедрение новейших технических решений, реализацию различных инвестиционных программ.

Различают следующие виды холдинга:

Холдинг многоуровневый (сложный) – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые в свою очередь являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов.

Холдинг одноуровневый (простой) – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые не являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов.

Холдинг смешанный – холдинг, который не только владеет контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, но и осуществляет другие виды деятельности.

Холдинг чистый – холдинг, который, владея контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, не занимается другими видами деятельности.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – хозяйственное объединение организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. Она формируется в сферах, определяющих научный, производственный и экспортный потенциал, а также отвечающих приоритетным направлениям государственной промышленной политики.

Обязательным условием должно быть наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. В их состав могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-

промышленной группе. Например, если в составе участников имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств – участников СНГ, то финансово-промышленная группа регистрируется как транснациональная. Если транснациональная финансовая группа создается на основе межправительственного соглашения, то ей присваивается статус межгосударственной (международной).

ФПГ позволяют:

- создавать высокоэффективные производственные системы с вертикальной интеграцией как, например, в АПК – от производства зерна до выпуска высококачественных мясопродуктов;
- создавать эффективный механизм финансирования всей промышленной цепочки;
- снижать издержки производства;
- обеспечивать рост конечных результатов и доходность членов ФПГ;
- привлекать крупные инвестиции.

К числу наиболее существенных характеристик ФПГ можно отнести следующие:

- интеграция входящих в них звеньев не только через объединение финансовых ресурсов, но также и через общую управленческую, ценовую, техническую, кадровую политику;
- наличие общей стратегии;
- добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников;
- структура ФПГ позволяет решать многие вопросы с меньшими издержками, чем в других объединениях.

Преимуществами ФПГ являются:

- широкое развитие транспортных отношений внутри группы, системы доверительного управления внутри организации;
- высокая степень управленческой автономии и соблюдение конкуренции между членами групп при реализации проектов;
- совместная организация маркетинга продукции в условиях конкуренции вертикально-интегрированных групп;
- целенаправленная концентрация собственности, в том числе через перекрестное владение акциями.

Основными принципами создания ФПГ являются:

1. Первоочередное создание групп на базе технологически и кооперативно связанных промышленных организаций, выпускающих продукцию, обеспеченную платежеспособным спросом и конкурентоспособную на внешнем и внутреннем рынке; использование холдинговых и трастовых (доверительных) отношений как основы для организационно-экономического взаимодействия участников группы с головной финансово-промышленной компанией.

2. Предотвращение негативных монополистических тенденций в связи с концентрацией капитала.

3. Социально-экономическая обоснованность проектов создания групп, предполагающая использование при ее формировании соответствующей экспертизы и системы количественных оценок потенциальной эффективности будущей совместной деятельности (оценка рынка продукции, экономической эффективности инвестиционных проектов, занятости, экономической безопасности создаваемых производств).

4. Включение представителей органов государственного управления в структуру управления ФПГ и др.

Основные виды деятельности предприятий ФПГ – металлургия, химия и нефтехимия, автомобиле- и приборостроение, легкая промышленность, агропромышленный комплекс.

Процесс формирования ФПГ сталкивается с целым рядом проблем. Нередко складывающиеся оформленные группы представляют собой механическое объединение технологически связанных предприятий. Часто в группе отсутствует реальная единая финансовая политика, способная учитывать различные интересы входящих в группу промышленных и финансовых предприятий. Не решены до конца вопросы налогообложения ФПГ, вопросы их государственной поддержки.

Вместе с тем, деятельность ФПГ очень важна для экономики, так как результаты интеграции экономических, организационных, технологических и интеллектуальных потенциалов их участников обеспечивают реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиционных ресурсов для новых высокоэффективных производств.

При формировании ФПГ необходимо технико-экономическое обоснование. В первую очередь, необходимо создавать ФПГ на ба-

зе технологически связанных производств, выпускающих сложную наукоемкую продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и внешнем рынке, а также предприятий, поставляющих продукцию для государственных нужд. ФПГ могут стать действенным инструментом реализации приоритетов структурной политики, развития перспективных отраслей и производств, особенно экспортной ориентации, реализации достижений научно-технического прогресса, экологических программ. Концентрация в таких группах значительных финансовых ресурсов и промышленного потенциала дает возможность осуществлять большие инвестиционные проекты по разработке и производству высокоэффективной и конкурентоспособной продукции. ФПГ позволяют выигрывать в конкурентной борьбе за счет того, что в ее структуре возможно создание финансовых схем, где достигается минимизация налогов и диверсификация рисков.

Союзы – объединения организаций, создаваемые по отраслевому, территориальному или иным признакам. Союз не ведет совместной производственно-хозяйственной деятельности. Он может разрабатывать экономические прогнозы, организовывать конференции, обобщать и распространять передовой опыт, осуществлять информационно-издательскую деятельность в интересах его участников.

Союз осуществляет свою деятельность за счет членских взносов его участников, добровольных взносов и пожертвований организаций, организаций и граждан.

Картель представляет собой объединение предприятий, как правило, одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т.е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации. Для картеля характерно наличие следующих признаков:

- договорный характер объединения;
- хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;
- совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство.

Синдикат – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой контрой. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

Трест – объединение, в котором различные организации сливаются в производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий. Форма треста удобна для организации комбинированного производства.

9. Жизненный цикл организации.

Стратегия организации: понятие, виды, выработка стратегии

Жизненный цикл организации включает следующие этапы: создание, рост, развитие, реорганизация (реструктуризация), банкротство, санация и ликвидация.

Рост – это в основном увеличение размеров организации и расширение объема производства (выпуск продукции, величина продаж, численность работников и др.).

Развитие – качественное изменение и обновление хозяйственной системы, повышение эффективности ее функционирования на основе совершенствования техники, технологии и организации труда во всех структурных подразделениях и улучшения качества выпускаемой продукции.

Реорганизация – это создание новых производственных и функциональных подразделений, слияние или ликвидации низкоэффективных цехов, перепрофилирование и диверсификация производства. Особой формой реорганизации является *реструктуризация организаций*.

Направления реструктуризации: изменение производственной, организационной, социальной и финансовой сфер деятельности организаций, в том числе преобразование государственных организаций в акционерные общества.

Коммерческая деятельность организации на любом этапе его функционирования влечет возникновение разнообразных кризисных ситуаций, результатом которых может быть несостоятельность и банкротство. Кризис организации вызывается несоответствием его производственно-финансовой деятельности требованиям внешней среды, что, в свою очередь, обусловлено неверной стратегией, неадекватной требованиям рынка. Характерным признаком кризисных ситуаций является:

- ухудшение финансового положения организации, сокращение источников и резервов развития;
- снижение прибыли и рентабельности;
- неплатежеспособность (недостаток собственного оборотного капитала, отсутствие средств для погашения долговых обязательств).

Факторы возникновения кризиса организации могут быть внутренними и внешними.

1) *Внутренние факторы:*

- отсутствие четкой стратегии организации;
- несовершенство организационной структуры организации;
- низкий уровень менеджмента;
- слабый маркетинг;
- сокращение портфеля заказов;
- неполная загрузка мощностей и неритмичность производства;
- увеличение себестоимости продукции;
- снижение производительности труда;
- наличие сверхнормативных запасов и увеличение размера неликвидных оборотных средств.

2) *Внешние факторы:*

- неблагоприятная конъюнктура экономики в целом;
- высокий уровень инфляции;
- несовершенство и нестабильность правовой базы;
- нестабильность финансовых рынков;
- усиление конкуренции в отрасли;
- политическая нестабильность в стране местонахождения организации или ее поставщиков, потребителей продукции.

Удостоверенная судом полная неплатежеспособность субъекта хозяйствования называется **банкротством**. В этом случае необхо-

димы экстренные меры по восстановлению платежеспособности организации и поддержанию производственного процесса, т.е. санация.

Санация – это комплекс мероприятий, направленных на финансовое оздоровление организации, для предотвращения банкротства.

Санация может проводиться путем отстранения руководителя организации от принятия решений и назначения антикризисного управляющего, задачей которого является устранение последствий и причин кризиса, т.е. стабилизация финансового положения организации и осуществление его реструктуризации.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. Банкротство рассматривается как экономическая и юридическая процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами.

Прекращение деятельности организации может быть осуществлено также в следующих случаях:

- 1) по решению учредителей;
- 2) в связи с истечением срока, на который создана организация;
- 3) в связи с достижением цели, ради которой была создана организация;
- 4) в случае признания судом недействительной регистрации организации, в связи с допущенными при ее создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;
- 5) по решению суда, в случае:
 - осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с неоднократным или грубым нарушением закона или иных правовых актов;
 - сокрытия (занижения) прибыли (доходов) и других объектов налогообложения в течение 12 месяцев подряд;
 - наличия убытков по итогам второго и последующих финансовых годов и ненаправления коммерческой организацией, за исключением сельскохозяйственного производственного кооператива, в течение 3 месяцев по окончании финансового года регистри-

рующему и налоговому органам сообщений о причинах возникновения убытков;

– наличия задолженности по платежам в бюджет и государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды более 6 месяцев подряд с даты образования задолженности коммерческой организации, за исключением сельскохозяйственного производственного кооператива;

– уменьшения стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам второго и каждого последующего финансового года ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда;

– признания организации несостоятельной (банкротом), если она не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

б) по решению регистрирующего органа в случаях:

– нарушения сроков регистрации акций, установленных законодательством;

– нарушения сроков и порядка формирования минимального размера уставного фонда, предусмотренных законодательством.

Под **стратегией организации** понимается система выбора альтернатив, когда в условиях ограниченности ресурсов и изменяющейся внешней и внутренней среды необходимо найти такие пути развития и существования организации, которые приведут к ее эффективной деятельности.

Можно выделить три блока при разработке и реализации стратегии: диагностический (или аналитический), целевой и деятельностный.

В диагностический блок включаются следующие составляющие элементы: анализ состояния внешней и внутренней среды фирмы в настоящее время; прогноз состояния внешней и внутренней среды фирмы на срок от трех до пяти лет.

В целевой блок входят: формирование философии и миссии фирмы, определение целей и выявление существующих проблем.

Деятельностный блок состоит из разработки вариантов стратегии, выбора стратегии, механизма реализации стратегии, стратегического контроля с элементами анализа (оценки) результатов и введения необходимых корректив стратегии.

Выделяют следующие функции стратегии:

- 1) информативная, которая связана с анализом большого объема информации о состоянии внешней и внутренней среды;
- 2) прогностическая, т.к. прогноз – неотъемлемая часть стратегии;
- 3) плановая, поскольку стратегия является основным элементом стратегического плана;
- 4) структурообразующая, которая отражает зависимость организационной структуры и стратегии;
- 5) культуурообразующая, связанная с тем, что культура организации должна соответствовать ее стратегии;
- 6) развивающая, которая учитывает элементы развития и экономического роста организации;
- 7) целеполагающая, т.к. постановка и достижение целей является одной из основных задач стратегии;
- 8) инновационная, которая учитывает нововведения при формировании организации;
- 9) оптимизационная, поскольку при разработке стратегии необходимо оптимизировать потенциал фирмы с целью получения максимальной эффективности;
- 10) системообразующая, которая позволяет комплексно решать поставленные перед организацией задачи;
- 11) вариативная, обеспечивающая выбор стратегии из множества альтернатив, что позволяет расширить границы возможного;
- 12) функция моделирования, которая направлена на использование множества формализованных моделей для принятия адекватного управленческого решения при разработке стратегии;
- 13) регулирующая, которая отвечает за внесение необходимых корректив в механизм реализации стратегии при изменяющейся ситуации;
- 14) адаптивная, учитывающая элементы адаптации, устойчивость и гибкость организации;
- 15) страховая, которая связана с вероятностью риска и направлена на уменьшение возможных потерь;
- 16) руководящая, отражающая то, что стратегия является основным нормативным документом в деятельности организации;
- 17) коммуникативная, способствующая при реализации стратегии улучшать вертикальные и горизонтальные связи организации.

Виды стратегии:

- корпоративные стратегии;
- деловые стратегии (бизнес-стратегии);
- функциональные стратегии (отделов и служб организации: стратегия производства, менеджмента, финансов и др.).

Классификация стратегий:

1) по динамике продаж и прибыли:

- наступательная;
- стратегия диверсификации;
- стратегия роста;
- стратегия глубокого проникновения на рынок;
- стратегия развития рынка;
- оборонительная;
- стратегия смены деловых операций и видов бизнеса (уход с рынка).

2) по реализации конкретных преимуществ:

- стратегия снятия сливок;
- стратегия низких издержек производства;
- стратегия быстрого освоения новых рынков;
- стратегия на основе лидерства в издержках.

3) многоцелевые стратегии.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «организация» как субъекта хозяйствования.
2. Перечислите основные признаки организации.
3. Почему организация является основным звеном национальной экономики?
4. Какие признаки организации вы знаете?
5. Какие функции выполняет организация в условиях рыночной экономики?
6. Назовите виды организационно-правовых форм организаций.
7. Дайте сравнительную характеристику организационно-правовых форм организаций.
8. Какие организации являются унитарными?

9. Назовите общие и отличительные черты хозяйственных обществ и товариществ.

10. Какие этапы может проходить организация в процессе своего жизненного цикла?

11. Какое значение имеет устав и учредительный договор в деятельности организации?

12. Изложите порядок создания организации.

13. Какие объединения могут создавать организации?

14. Какова цель создания хозяйственной ассоциации?

15. В чем состоит отличие концерна от консорциума?

16. Что такое стратегия организации?

17. Назовите этапы разработки и реализации стратегии.

Тема 3.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Основные понятия: *среда функционирования организации, экономическая среда, микросреда, макросреда, среда прямого воздействия, среда косвенного воздействия, экономические факторы, внешняя среда, внутренняя среда, SWOT-анализ, сегментация рынка.*

Вопросы:

1. Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы, субъекты.

2. Свойства экономической среды и их оценка.

3. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактике организации.

1. Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы, субъекты

Организация – это открытая и сложная система, которая получает из экономической (внешней) среды ресурсы и поставляет в нее свой продукт. Она существует лишь при условии активного взаимодействия с окружающей средой.

Среда функционирования предприятия – это совокупность взаимосвязей с субъектами хозяйствования, инфраструктурными звеньями, государственными органами, социальной и природной системами.

Экономическая среда – это совокупность:

- активных хозяйствующих субъектов;
- экономических, общественных и природных условий;
- национальных и межгосударственных институциональных структур;
- других внешних условий и факторов, действующих в окружении организации и влияющих на ее стратегию и тактику.

С учетом структуризации факторов и учета субъектов экономическая среда организации подразделяется:

1) на **микросреду**, представляющую собой области прямого влияния на организацию, которые создают:

- поставщики материально-технических ресурсов;
- потребители продукции (услуг) предприятия;
- торговые и маркетинговые посредники;
- конкуренты;
- законы и государственные органы;
- финансово-кредитные учреждения;
- другие контактные аудитории.

2) **макросреду**, оказывающую косвенное воздействие на предприятие и его микросреду:

- международные события;
- состояние экономики;
- научно-технический прогресс;
- политические;
- социально-культурные факторы.

Состояние среды функционирования организации определяет ряд факторов:

1. Экономические факторы. Определяют состояние экономики, которое влияет на цели предприятия и способы их достижения: темпы инфляции, международный платежный баланс, уровень занятости населения, ставка кредитования бизнеса и т. д. Каждый из этих факторов может представлять собой либо угрозу, либо новую возможность для организации.

2. Политические факторы. От политической стабильности в обществе зависит уровень притока инвестиций и других ресурсов в определенный регион. Отношение административных органов власти к бизнесу выражается в установлении различных льгот или пошлин, которые либо развивают бизнес в регионе, либо вытесняют его, создавая неравноправные условия для различных организаций. Также используются приемы лоббирования интересов определенных промышленных групп в правительственных учреждениях, что также оказывает влияние на весь бизнес в целом.

3. Социально-культурные факторы. При организации деятельности нельзя не учитывать ту культурную среду, в которой она происходит. Речь идет, прежде всего, о преобладающих в обществе жизненных ценностях и традициях. На этой основе базируется стандарт поведения. Известно принципиальное отличие американского и японского стандартов. В первом случае стандарт выражен в индивидуалистическом подходе к организации, а во втором – в семейном подходе. Отсюда нормой поведения в одном случае является стремление к карьерному росту с регулярной сменой мест работы. В другом случае человек работает в организации всю жизнь.

4. Научно-технический прогресс. Этот фактор определяет возможность повышать эффективность производства, а следовательно, эффективность способов удовлетворения потребителей. Для того чтобы организация могла быть конкурентоспособной, необходимо собирать, хранить и распределять большие объемы информации о новациях, возникающих в среде деятельности. В последнее время появились совершенно новые технологии обработки ресурсов и информации: компьютерная и лазерная техника, робототехника, спутниковая связь, биотехнологии и т. д. Исследователи говорят о высокой скорости изменения технологий, и эта тенденция сохраняется.

5. Международные факторы. Если ранее считалось, что международная среда является объектом внимания только тех организаций, которые работают на экспорт, то теперь изменения в мировом сообществе затрагивают практически все организации. В современном мире присутствует тенденция глобализации рынка. Это значит, что стираются границы между бизнесом в различных странах, развиваются транснациональные корпорации, все большее

влияние имеют международные экономические и политические организации. К факторам, обуславливающим развитие международного бизнеса, относятся более низкие издержки ведения бизнеса за границей, стремление уйти от торговых ограничений внутри страны, а также инвестиционные и производственные возможности других стран.

К основным субъектам влияния на организацию относятся те субъекты, которые оказывают наибольшее воздействие на процесс выработки миссии организации. В порядке степени влияния на выработку миссии организации выделяют 6 основных групп субъектов:

1. Собственники организации, решающие свои проблемы за ее счет. Они вправе принимать любые решения, касающиеся деятельности предприятия, а потому от их интересов в решающей степени зависит ее миссия и стратегия.

2. Сотрудники и, в первую очередь, менеджеры организации, обеспечивающие трудом ее функционирование и получающие за это вознаграждение, что помогает им решать свои проблемы, достигать личные цели.

3. Покупатели, удовлетворяющие с помощью производимых организацией продуктов и услуг свои потребности, что делает часть из них ее деловыми партнерами.

4. Деловые партнеры, оказывающие организации коммерческие и некоммерческие услуги и получающие такие же взамен в рамках взаимовыгодного сотрудничества.

5. Местное сообщество, активно взаимодействующее с организацией, в первую очередь, по вопросам формирования безопасной экологической и социальной среды.

6. Общество в целом, в первую очередь, государственные институты власти и управления, создающие условия организации для хозяйственной деятельности и отчуждающие в виде налогов часть прибыли в общественные фонды.

Существует шесть базовых групп ценностных ориентаций, оказывающих наибольшее влияние на принятие управленческих решений (связь ценностных ориентаций сотрудников с целями деятельности организации) (табл. 2).

**Связь ценностных ориентаций сотрудников
с целями деятельности организации**

Группы ценностей	Категории ценностей	Типы предпочитаемых организациями целей
1. Теоретические	Истина, знания, рациональное мышление	Долгосрочные исследования, разработки
2. Экономические	Практичность, полезность, накопление опыта	Рост, прибыльность, результаты
3. Политические	Власть, признание	Общий объем капитала, продаж, количество работников
4. Социальные	Хорошие человеческие отношения, привязанность, отсутствие конфликта	Социальная ответственность относительно прибыльности, косвенная конкуренция, благоприятная атмосфера в организации
5. Эстетические	Художественная гармония, состав, форма и симметрия	Дизайн изделия, качество, привлекательность, даже с ущербом для прибыли
6. Религиозные	Согласие во вселенной	Этика, моральные проблемы

2. Свойства экономической среды и их оценка

Внешняя среда – это совокупность условий и факторов, действующих в окружении предприятия и включающих такие элементы, как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и источники трудовых ресурсов.

Основные характеристики внешней среды:

- взаимосвязь ее факторов;
- сложность;
- подвижность (динамичность);
- неопределенность.

Внешнюю среду можно разделить:

- 1) на *экономическую*, которая включает:
 - наличие потенциальных покупателей и их потребностей;

- сложившийся уровень цен на продукцию предприятия;
- возможность получения инвестиций;
- наличие рабочей силы требуемой квалификации и производительности в том регионе, где находится предприятие;
- правительственная финансовая и налоговая политика;
- поведение конкурентов;

2) *технологическую*, которая представляет собой существующие в обществе знания в отношении изделий, их дизайна и технологии изготовления. При этом под изделиями понимаются также информация и услуги. Значение этой среды огромно не только при создании изделий, но и при управленческих инновациях;

3) *социальную*, которая включает:

- развитость социальной инфраструктуры в названных регионах;
- господствующие там обычаи и верования;
- уровень образования и преобладающие желания населения;

4) *политическую*, включающую в себя:

- существующую внешне- и внутривнутриполитическую ситуацию в тех государствах, на территории которых находится организация и на территории которых оно реализует свою продукцию;
- существующее в этих странах законодательство, разрешающее или запрещающее определенные виды производств и реализацию определенных видов товаров.

Факторы внешней среды целесообразно делить на среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия.

Среда прямого воздействия включает факторы, непосредственно влияющие на деятельность организации:

- поставщики (материалов, капитала, трудовых ресурсов, оборудования, энергии);
- законодательные акты (сложность, подвижность, часто неопределенность);
- государственные органы власти (обеспечивают принудительное выполнение законов, вводят собственные требования);
- потребители (существование организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы);
- конкуренты (влияние этого фактора неоспоримо);

- система экономических отношений в государстве;
- профсоюзы, партии и другие общественные организации.

Среда косвенного воздействия состоит из факторов, которые не оказывают прямого и немедленного воздействия на деятельность организации:

- научно-технический прогресс;
- состояние экономики (состояние мировой экономики влияет на стоимость всех ресурсов и покупательную способность);
- социокультурные факторы (установки, жизненные ценности, традиции общества – карьера женщины, уплата налогов и т.п.);
- политические факторы (политическая стабильность, система налогообложения – отношение к бизнесу);
- особенности экономических отношений с местной властью (благотворительная деятельность);
- международное окружение.

Для внешней среды характерно наличие множества связей между ее элементами:

1. *Вертикальные связи* возникают с момента государственной регистрации субъекта хозяйствования и включения его в хозяйственную систему. Взаимоотношения с государственными органами управления республиканского и регионального уровня.

2. *Горизонтальные связи* обеспечивают непрерывность процессов производства и реализации продукции, отражают взаимоотношения с поставщиками ресурсов, с покупателями, конкурентами, партнерами.

Для стабильного функционирования и развития организации необходимо:

- уметь адаптироваться к воздействию внешних факторов;
- наиболее полно использовать благоприятные условия;
- нейтрализовать действие негативных факторов;
- сделать так, чтобы стратегические цели развития предприятия воспринимались внешней средой.

В основе решения данных задач лежит оценка и анализ внешней среды.

Для характеристики внешней среды важными являются следующие показатели:

1. *Сложность* – число факторов, на которые организации следует реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора.

2. *Динамизм* – темп изменения, скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия. Подвижность внешней среды оценивается исходя из частоты, величины и регулярности изменений факторов.

3. *Неопределенность* (непредсказуемость будущего) зависит от количества и надежности информации о конкретных внешних факторах, влияющих на развитие организации. Чем выше неопределенность, тем с большим числом проблем придется сталкиваться с менеджерами предприятия.

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

4. *Привычность событий* – новизна возникающих изменений.

Внутренняя среда организации – это совокупность условий и взаимосвязей между подразделениями субъектов хозяйствования, позволяющих ему эффективно реализовать свои цели.

Элементы внутренней среды:

– производство: объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции предприятия;

– обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования, система контроля запасов;

– наличный парк оборудования и степень его использования, резервные мощности, техническая эффективность мощностей;

– местонахождение производства и наличие инфраструктуры; экология производства; контроль качества, издержки и качество технологий; патенты, торговые марки и т.п.;

– персонал: структура, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников;

– организация управления: организационная структура, система управления; уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства; фирменная культура; престиж и имидж фирмы; организация системы коммуникаций;

– маркетинг: товары, произведенные фирмой, доля на рынке; возможность собирать необходимую информацию о рынках; кана-

лы распределения и сбыта; маркетинговый бюджет и его исполнение; маркетинговые планы и программы; нововведения; имидж, репутация и качество товаров; стимулирование сбыта, реклама, ценообразование;

– финансы и учет: финансовая устойчивость и платежеспособность; прибыльность и рентабельность (по товарам, регионам, каналам сбыта, посредникам); собственные и заемные средства и их соотношение; эффективная система учета, в том числе учета издержек, формирования бюджета, планирования прибыли.

Стратегический план организации разрабатывается исходя из SWOT-анализа, который предусматривает исследование:

1) внутренней среды организации с точки зрения **сильных и слабых** сторон;

2) внутренней среды с точки зрения **возможностей и угроз**.

Сила – то, в чем организация преуспела, делает особенно хорошо по сравнению с конкурентами:

- достаточные финансовые ресурсы;
- хороший имидж среди покупателей;
- преимущества в себестоимости;
- эффективный производственный менеджмент.

Слабость – отсутствие что-то важного для функционирования организации или то, что ей не удается:

- нет четкого стратегического планирования;
- устаревшее оборудование;
- отставание в научных разработках;
- недостаток управленческого таланта и умения;
- плохой имидж;
- высокая себестоимость.

Угроза – то, что может нанести ущерб организации, лишить ее существующих преимуществ:

- появление более дешевых технологий;
- поступление на рынок дешевой продукции иностранного конкурента;
- внедрение конкурентом нового или усовершенствованного продукта;
- изменение потребностей покупателей;
- негативные сдвиги в курсе обмена валюты.

Возможности определяются как нечто, дающее организации шанс сделать что-то новое:

- выйти на новый рынок;
- выпустить новую продукцию;
- возможность появления новых технологий;
- возможность привлечения новых клиентов.

3. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации

Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики предприятия должен быть направлен на то, чтобы соответствующим образом приспособить всю деятельность организации к быстроменяющимся внешним факторам.

В основе маркетинга лежат следующие положения:

- 1) сегментация рынка;
- 2) выбор методов и средств маркетинга;
- 3) выбор времени выхода на рынок.

Сегментация рынка основана на применении разных критериев деления потребителей на группы, предъявляющие разный по качеству и объему спрос на товары. Выбор целевых рынков должен предоставить покупателю (организации) возможности для достижения поставленной цели.

При этом рынок должен быть:

- достаточно емким;
- предоставить возможности для роста;
- не быть объектом коммерческой деятельности конкурирующих организаций;
- характеризоваться некоторыми неудовлетворенными потребностями, которые данная организация может удовлетворить.

Выбор метода и средств маркетинга предполагает определение спроса выхода организации на конкретный сегмент рынка.

На покупателя воздействуют факторы, связанные не только с самим товаром, но и местом продажи, способами продвижения товара на рынок и ценой.

Выбор времени выхода на рынок состоит в решении вопросов расширения собственного производства, долевого сотрудничестве с другими организациями.

Следует отметить, что стратегия организации воплощается в реальную действительность с помощью системы маркетинга.

Контрольные вопросы

1. Что такое внешняя среда организации?
2. Что такое внутренняя среда организации?
3. Чем отличается среда косвенного воздействия от среды прямого воздействия?
4. Назовите основные субъекты внешней среды.
5. Назовите свойства экономической среды.
6. Что включает в себя макросреда?
7. Что включает в себя микросреда?
8. Что предусматривает SWOT-анализ?
9. Охарактеризуйте основные вертикальные связи организации.
10. Охарактеризуйте основные горизонтальные связи организации.
11. Что означает маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации?

Тема 4. КОНЦЕНТРАЦИЯ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КООПЕРИРОВАНИЕ, КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Основные понятия: *концентрация, абсолютная концентрация, относительная концентрация, формы концентрации, специализация, формы специализации, кооперирование, формы кооперирования, комбинирование, диверсификация, формы комбинирования.*

Вопросы:

1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели.
2. Специализация производства: сущность, формы. Преимущества и недостатки.

3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели.
4. Комбинирование производства: сущность и формы.

1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели

Концентрация производства – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг в организации. Концентрация выражается в сосредоточении производства в крупных организациях как в рамках каждой отрасли, так и в более широких границах, включающих производственные процессы разных отраслей.

Сущность концентрации производства проявляется в укрупнении размеров организаций (абсолютная концентрация) и в распределении общего объема производства отраслей промышленности между предприятиями разного размера (относительная концентрация).

Обязательные условия концентрации материального производства:

– наличие перспективного и стабильного сбыта продукции, платежеспособности потребительского рынка;

– экономическая эффективность, которая может быть достигнута крупным предприятием за счет рационального использования мощностей, сырья, капитала и других факторов производства.

Концентрация производства имеет следующие особенности:

– выражается в создании и развитии крупных производств и организаций, в сосредоточении выпуска большей части продукции каждой отрасли на отдельных специализированных предприятиях;

– создает возможности для более эффективного использования высокопроизводительной техники и неуклонного роста производительности общественного труда;

– стремится к достижению минимальных затрат на выпуск продукции независимо от того, в каких формах развивается этот процесс, то есть в организации должны стремиться к выпуску оптимального объема продукции.

Различают три формы концентрации промышленного производства:

1. Концентрация специализированного производства – наиболее эффективная форма, обеспечивающая сосредоточение однородного производства на все более крупных предприятиях, что позволяет применять:

- высокопроизводительные специализированные машины, автоматические и автоматизированные поточные линии;
- современные методы организации производства, труда и управления.

Пример: завод специализированного инструмента и технологической оснастки Минского тракторного завода.

2. Концентрация комбинированного производства обеспечивает выполнение взаимосвязанных технологических процессов, например комплексную переработку сырья, использование побочных продуктов и отходов.

Пример: Минский камвольный комбинат.

3. Концентрация на основе диверсификации производства – форма, при которой осуществляется концентрация производств, не связанных между собой ни однородностью и последовательностью технологических процессов, ни комплексной переработкой сырья.

Пример: Минский автомобильный завод с падением спроса на большегрузные автомобили освоил выпуск автобусов, малотоннажных грузовиков, троллейбусов.

В зависимости от того, на каком уровне и как происходит укрупнение производства, различают агрегатную, технологическую, заводскую и организационно-хозяйственную концентрацию.

Агрегатная концентрация – это увеличение единичной мощности оборудования, то есть рост максимальной для данного уровня развития техники производительности машин и агрегатов и увеличение доли оборудования большой мощности в общем их числе или объеме вырабатываемой продукции.

Технологическая концентрация – укрупнение цехов, переделов в составе предприятий, достигаемое как за счет качественного совершенствования техники (то есть агрегатной концентрации), так и путем увеличения количества однотипного оборудования. Следовательно, технологическая концентрация значительно сложнее агрегатной, ее уровень зависит как от интенсивных, так и от экстенсивных факторов.

Производственно-хозяйственная концентрация – увеличение размеров предприятий, наиболее сложная. Укрупнение предприятий может осуществляться за счет технологической концентрации, увеличения количества производств в составе организаций или за счет простого объединения нескольких предприятий в одно без изменений в технике и организации производства.

Организационно-хозяйственная концентрация производства – создание производственных объединений и административное объединение мелких предприятий, централизация управления, которая должна создавать предпосылки для концентрации производства в объединяемых организациях на базе их реконструкции и технического перевооружения.

Увеличение масштабов производства в процессе концентрации и централизации осуществляется по следующим направлениям:

- *горизонтальная концентрация* – слияние двух или более компаний, занятых в одной сфере производства;

- *вертикальная интеграция* – комбинация разноотраслевых компаний, производство в которых связано единой технологической цепью;

- *комбинация разноотраслевых компаний*, технологически не связанных между собой.

Для характеристики концентрации производства и ее отраслевых особенностей могут быть использованы как отдельные показатели, так и их система.

Абсолютные размеры организации определяются с помощью следующих показателей:

- объем производства продукции за год;

- среднегодовая численность промышленно-производственного персонала;

- среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

- количество потребляемой энергии за год.

Показателями уровня концентрации производства в отраслях промышленности являются:

- объем выпуска продукции за год, приходящийся в среднем на одно предприятие;

- удельный вес продукции, вырабатываемой крупными предприятиями, в общем объеме производства валовой продукции;
- удельный вес числа крупных предприятий в общей их численности в целом;
- удельный вес численности промышленно-производственного персонала или рабочих крупных предприятий в общей их численности;
- удельный вес основных производственных фондов, сосредоточенных на крупных предприятиях, в общей их стоимости в отрасли;
- удельный вес потребления ресурсов, например, электроэнергии крупными предприятиями в общем потреблении промышленности.

Эффективность концентрации производства определяется улучшением технико-экономических показателей производства продукции в результате увеличения размера производства.

В результате укрупнения предприятий происходит:

- 1) рост объемов выпускаемой продукции, который приводит к повышению производительности труда, капиталоотдаче, рентабельности капитала, съема продукции с 1 м² производственной площади;
- 2) применение и лучшее использование высокопроизводительного оборудования, внедрения прогрессивных технологических процессов;
- 3) создание условий для массового производства, сокращения производственного цикла, уменьшения затрат на подготовку производства;
- 4) возможность снижения себестоимости единицы продукции за счет:
 - опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы;
 - уменьшения удельных амортизационных отчислений;
 - экономии на условно-постоянных расходах.

Однако высокий уровень концентрации не всегда отражает высокую экономическую эффективность производства. Между показателями концентрации производства и его экономическими показателями нет прямой связи. Если предприятия характеризуются

только большими размерами, а их структура и масштабы выпуска продукции не являются оптимальными для данной отрасли, то уровень концентрации не может служить показателем эффективности производства.

Позитивные аспекты концентрации производства:

- является необходимой предпосылкой развития НТП;
- обеспечивает рост производительности труда;
- обеспечивает высокое качество и конкурентоспособность продукции;
- содействует эффективному использованию высокопроизводительного оборудования;
- обеспечивает возможность внедрения прогрессивной технологии и наиболее экономное использование сырья;
- приводит к эффекту масштаба (непропорционально меньший рост расходов при увеличении объемов производства).

Негативные аспекты концентрации:

- необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;
- усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;
- повышение техногенной нагрузки на природную среду;
- нарушение принципа равномерного размещения промышленного производства и комплексного развития отдельных регионов страны;
- возможность монополизации производства.

Оптимальный размер концентрации промышленности – выполнение договорных обязательств с минимальными затратами. Промышленные предприятия Республики Беларусь до 1991 года проектировались и создавались как крупные и крупнейшие. Уровень концентрации превысил: – стран СНГ – на 27 %, Японии и США – в 19 раз, европейский – в 13 раз.

Концентрация производства в чрезмерных масштабах приводит к монополизации производства и переделу рынков. Монополизм ведет к снижению уровня конкуренции, замедлению обновления выпускаемой продукции, застою инновационной деятельности. Чтобы этого избежать, государство должно содействовать разви-

тию конкуренции, что невозможно без ограничения монополистической деятельности.

Антимонопольное регулирование должно учитывать особенности объектов регулирования:

- организаций, конкурентоспособных на мировом рынке;
- организаций, которые не выдерживают конкуренции импортных товаров;
- естественных монополий;
- рынков, на которых иностранные товары не оказывают значительного влияния на уровень конкуренции.

Антимонопольное регулирование должно учитывать соотношение на рынке продавцов и покупателей, их возможность влиять на цену товара. При совершенной конкуренции ни один из множества продавцов не в состоянии повлиять на цену товара.

В Республике Беларусь к числу антимонопольных мер относится принудительная демонополизация структур. В соответствии с Законом Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» Департамент по предпринимательству Министерства экономики разрабатывает Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках страны. Реестр представляет собой перечень хозяйствующих субъектов, подлежащих государственному контролю, регулированию и наблюдению, а также учету в случае ликвидации и реорганизации.

Проведение антимонопольной политики в Республике Беларусь требует проведения анализа количественных и качественных показателей, характеризующих структуру товарного рынка, который позволит установить принадлежность организаций к высоко-, средне- и низкоконтрированному рынку.

Анализ проводится на основе индекса Герфинделя-Гиршмана, который показывает влияние крупных компаний на состояние рынка. Факт доминирования устанавливается в соответствии с Рекомендациями по определению доминирующего положения субъектов хозяйствования. Основанием для исключения из реестра является уменьшение доли организации на рынке.

Антимонопольные меры, применяемые в Республике Беларусь: законодательное регулирование фирм-монополистов, реструктури-

зация крупных производственных предприятий, разгосударствление и приватизация государственных предприятий.

2. Специализация производства: сущность, формы, показатели

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, в отдельных организациях и их подразделениях, то есть это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализация происходит в результате:

- 1) обособления производств однородных готовых изделий;
- 2) производства отдельных составных частей продукции;
- 3) производства отдельных операций технологического процесса по их изготовлению.

В связи с этим различают три формы специализации:

1. *Предметную* – предприятия специализируются на производстве определенного вида продукции (МАЗ).

2. *Подетальную* – сосредоточение производства определенных сборочных единиц или отдельных деталей готовых изделий на отдельных предприятиях (Минский подшипниковый завод).

3. *Технологическую* – ограничение производства определенными стадиями технологического процесса (литейные корпуса крупных машиностроительных предприятий республики, прядильная фабрика).

Преимущества специализации как способа организации производства:

а) является основой для механизации и автоматизации производства;

б) способствует производству продукции более высокого качества;

в) обеспечивает больше возможностей для применения более производительной техники и технологии и наиболее эффективного их использования;

г) позволяет снизить издержки на производство продукции за счет более высокого уровня механизации и автоматизации труда,

использования более квалифицированной рабочей силы и концентрации производства;

д) обуславливает необходимость объективного развития стандартизации и унификации производства;

е) позволяет увеличивать объемы производства и экономить на издержках за счет этого фактора.

ж) способствует рациональному размещению производства, приближению предприятий к источникам ресурсов и рынка сбыта.

з) позволяет даже на мелких предприятиях механизировать и автоматизировать производство и обеспечить высокую эффективность.

Недостатки специализированных предприятий:

а) монотонность в работе, вызывает необходимость в проведении мероприятий по снижению отрицательного воздействия этого явления на работника;

б) большая зависимость от поставщиков и покупателей;

в) подверженность малым конъюнктурным колебаниям;

г) как правило, отсутствие выхода на конечного потребителя.

Для оценки уровня специализации производства могут быть использованы следующие показатели:

– удельный вес основной (профилирующей) продукции в общем объеме производства;

– удельный вес стандартизированных, унифицированных узлов, деталей, агрегатов в общем объеме изготавливаемой продукции;

– удельный вес покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов в их общем объеме или в объеме изготавливаемой продукции;

– количество классов, видов и разновидностей продукции (чем меньше данный показатель, тем выше уровень специализации);

– коэффициент закрепления операции, который характеризует уровень внутрипроизводственной специализации (отношение числа всех технологических операций, выполняемых цехом (участком) в течение месяца, к числу рабочих мест); чем ниже коэффициент закрепления операций, тем выше уровень специализации.

Для определения экономической эффективности специализации производства используется показатель условно-годовой (сравнительной) экономической эффективности специализации (Θ_r), ко-

торый определяется по формуле приведенных затрат с учетом изменения себестоимости и транспортных расходов:

$$\mathcal{E}_r = [C_1 + \text{Tr}_1 - C_2 + \text{Tr}_2] \cdot A_2,$$

где A_2 – годовой объем выпуска продукции (фактический) после проведения специализации; Tr_1 и Tr_2 – транспортные расходы по доставке готовой продукции до и после специализации; C_1 и C_2 – себестоимость единицы продукции до и после специализации.

3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели

Кооперирование производства заключается в производственных связях по выпуску продукции промышленности между организациями.

Кооперирование тесно связано со специализацией, поэтому в соответствии с формами специализации выделяют три формы кооперирования:

– *предметное, или агрегатное* – ряд организаций поставляет разные изделия (электромоторы, генераторы, редукторы и др.) головным заводам, выпускающим машины и оборудование;

– *подетальное* – ряд специализированных организаций поставляет главному заводу узлы и детали (подшипники, втулки, поршневые кольца и т.д.);

– *технологическое, или стадийное* – поставки одними предприятиями полуфабрикатов головным заводам (пряжи – ткацким фабрикам; отливки – машиностроительным заводам).

Классификация кооперирования:

1. По отраслевому признаку:

1) *внутриотраслевое* – кооперируются организации одной отрасли;

2) *межотраслевое* – при кооперировании заводов разных отраслей.

2. По территориальному признаку:

1) *внутрирайонное* – кооперируются организации, расположенные в одном экономическом (административном) районе, вне зависимости от отраслевой принадлежности;

2) *межрайонное* – кооперируются предприятия в различных экономических (административных) районах.

Уровень кооперирования определяется следующими основными показателями:

– удельным весом в себестоимости выпускаемой организацией продукции комплектующих изделий и полуфабрикатов, получаемых по кооперированию;

– удельным весом полуфабрикатов, изготовляемых организацией на сторону, в общем их выпуске и выпуске всей продукции;

– количеством организаций, кооперирующихся с данной организацией;

– оптимальным радиусом кооперирования.

Экономическая эффективность кооперирования достигается улучшением показателей работы предприятий за счет прекращения изготовления на них небольшого количества тех или иных заготовок и сборочных единиц и передачи их на специализированные предприятия. Экономическая эффективность кооперирования производства тесно связана с эффективностью его специализации.

Эффект от кооперации выражается:

1) в снижении удельных приведенных затрат на приобретение изделий по кооперации по сравнению с изготовлением на данном предприятии;

2) увеличении объемов производства продукции на предприятии в случае размещения части номенклатуры полуфабрикатов на других предприятиях вследствие наличия узких мест в производственной мощности;

3) развитии научно-технологического прогресса и интенсификации производства в результате кооперации со специализированными инновационными организациями.

Экономия от производственных кооперированных связей определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_k = C - Ц + Tr \text{ ЧВ},$$

где C – полная заводская себестоимость изделия, передаваемого для изготовления на специализированные организации, р.; $Ц$ – оптовая цена, по которой это изделие будет поступать от специализированной организации; Tr – транспортно-заготовительные рас-

ходы, приходящиеся на единицу изделия, р.; В – количество изделий, получаемое по кооперации в планируемом году, ед.

4. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели

Комбинирование – это процесс соединения труда определенных органически связанных между собой специализированных производств в единый хозяйственный комплекс.

В промышленности характерными признаками комбинирования являются:

- наличие тесных производственно-технических и экономических связей между производствами, включенными в состав комбината;

- пропорциональность по производительности и пропускной способности объединенных в рамках организации различных технологически связанных производств;

- непрерывность перехода от одного технологического процесса к другому;

- пространственное единство, то есть расположение, как правило, на одной территории всех частей комбината, связанных между собой общими коммуникациями;

- единство инфраструктуры и энергетической системы;

- общие вспомогательные производства и службы, обслуживающие основные производства;

- единое управление.

В зависимости от характера связей между производствами комбинирование делят на:

- 1) **вертикальное** – имеет место в том случае, когда осуществляется последовательная переработка сырья в полуфабрикаты или готовую продукцию;

- 2) **горизонтальное** – предполагает комплексную переработку сырья;

- 3) **смешанное** – имеет место в том случае, когда из одного вида сырья, последовательно перерабатывая его, получают основные полуфабрикаты или готовые изделия, а из образовавшихся отходов – побочные полуфабрикаты или готовые продукты.

Различают формы комбинирования, основанные:

– на последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья (например, металлургический комбинат, на котором осуществляются такие технологические стадии обработки, как «железная руда – чугун – сталь – прокат»);

– использовании отходов производства (сочетание цветной металлургии с химической промышленностью путем использования отходов, возникающих при переработке руды для производства серы);

– комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов. Примером такой формы комбинирования могут быть железорудные горно-обогатительные комбинаты, на которых кроме добычи и обогащения кварцитов породы используются для выпуска самой различной продукции: щебня, цемента, кирпича, мела и других строительных материалов.

Предпосылками развития комбинирования в промышленности являются специализация производства, его концентрация и высокий уровень развития науки и техники.

Для определения уровня развития комбинирования в организации могут быть использованы следующие показатели:

– доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;

– степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;

– степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;

– количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

Комбинирование производства позволяет:

1) расширить сырьевую базу промышленности;

2) снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;

3) снизить транспортные расходы;

- 4) более эффективно использовать основные производственные фонды и производственные мощности предприятия;
- 5) сократить длительность производственного цикла;
- 6) сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;
- 7) уменьшить производственные отходы и тем самым оказывать благотворное влияние на природную среду;
- 8) развивать концентрацию производства, получать выгоды от эффекта масштаба и др.

Основными показателями эффективности комбинирования промышленности являются:

- общие и удельные капитальные затраты;
- производительность труда;
- себестоимость продукции;
- экономия сырья, материалов и энергии.

Обобщающими показателями экономической эффективности комбинирования промышленного производства являются уменьшение суммы приведенных затрат и увеличение рентабельности.

Контрольные вопросы

1. Что такое концентрация производства?
2. Назовите формы концентрации и дайте их характеристику.
3. Перечислите показатели концентрации производства.
4. Назовите преимущества и недостатки концентрации.
5. Что такое специализация производства?
6. Перечислите показатели специализации производства.
7. Назовите преимущества и недостатки специализации.
8. Что такое кооперирование производства?
9. Назовите преимущества и недостатки кооперирования.
10. Перечислите показатели кооперирования производства.
11. Что такое комбинирование производства?
12. Назовите преимущества и недостатки комбинирования производства.

ГЛАВА 2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Тема 5. ТРУД И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Основные понятия: персонал организации; промышленно-производственный и непромышленный персонал; рабочие; руководящие работники; специалисты; служащие; младший обслуживающий персонал; ученики; охрана; профессия; специальность; квалификация; структура персонала; производительность труда; выработка; трудоемкость, факторы и резервы роста производительности труда.

Вопросы:

1. Сущность и функции труда. Процесс, средства и способы труда.
2. Персонал организации: сущность, состав, структура, классификация.
3. Планирование численности работающих в организации.
4. Баланс рабочего времени.
5. Показатели оценки движения и качественного состава кадров.
6. Производительность труда: понятие, показатели, методы измерения.
7. Планирование производительности труда.
8. Факторы и резервы роста производительности труда.

1. Сущность и функции труда. Процесс, средства и способы труда

Труд наряду с природой является источником богатства. В процессе труда человек создает новые продукты и сам меняется, так как у него развиваются способности, накапливаются знания и опыт. Труд – первое и основное условие человеческой жизни. Это деятельность, в ходе которой человек достигает заданной цели.

Труд – это целесообразная, сознательная, универсальная и организованная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей. Труд связан с затратами человеческого капитала в виде совокупности интеллектуальных, профессиональных, физических, психических и других способностей человека.

Трудовая деятельность реализуется в рамках определенных общественных групп и экономических отношений. Она приобретает общественную форму, становится основой формирования многообразных отношений как непосредственно связанных с производством благ, так и опосредованных, удаленных от него. Среди них основными являются производственные отношения, которые включают отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления продуктов труда.

Трудовая деятельность связана не только с материальным производством, но и с непроизводственной сферой. В процессе труда создаются материальные и духовные ценности, имеющие общественное значение. Труд как целесообразная деятельность человека является основным фактором трудового процесса, который органически соединяет сам труд, его предмет и средства. В ходе трудовой деятельности человек познает окружающую среду и видоизменяет ее в соответствии с заданной целью.

Предмет труда – это природные ресурсы или материалы, на которые человек воздействует в процессе труда. Предмет труда может выступать в виде сырья или продукта прошлого труда. Под сырьем понимается вещество природы (песок, дерево, ископаемые), под продуктами прошлого труда понимают как материализованные продукты, на которые уже воздействовал человек, так и интеллектуальные (информация, опыт, квалификация).

Средства труда – это механические, физические, химические или иные приспособления, с помощью которых человек воздействует на предметы труда. Они являются продуктом трудовой деятельности. В узком смысле средства труда включают механические средства, или орудия труда. К *механическим средствам* относятся инструменты и машины, которыми человек непосредственно или косвенно воздействует на предмет труда. В широком смысле сред-

ства труда также охватывают *материальные условия*, которые не входят непосредственно в трудовой процесс, но делают возможным его осуществление. К ним относятся земля (всеобщее условие труда), производственные здания, коммуникации, транспортные средства и т.д.

Средства и предметы труда образуют *средства производства*. Они непосредственно связаны с трудом. Орудия труда, являясь продуктами прошлого труда, выполняют свою роль лишь в контакте с живым трудом. В свою очередь, трудовая деятельность человека не осуществляется сама по себе, без средств производства.

Процесс труда представляет собой органическое единство трех его основных элементов: труда, средств и предметов труда. В материальной сфере процесс труда выступает в качестве процесса производства. Результатом процесса труда всегда является определенный продукт труда.

Продукт труда – это результат процесса труда, несущий в себе потребительную и меновую стоимость.

Сущность труда как социального явления можно выразить в следующих **функциях**:

- создание общественного богатства, новых материальных и духовных благ;
- влияние посредством трудового потенциала на общественное устройство;
- выполнение роли меры потребления (посредством заработной платы, определяющей уровень платежеспособного спроса);
- связь со сферой самовыражения и самоутверждения человека.

В любой общественной формации в труде всегда присутствуют цель, затраты и стремление к полезности. Различия касаются содержания и характера труда, которые влияют на трудозатраты.

Содержание труда – это форма взаимосвязи работника с предметами и средствами труда.

Основными признаками содержания труда являются:

1. *Сложность труда*.

Сложный труд имеет ряд особенностей:

- выполнение работником умственного труда (анализа, контроля прогнозирования и т. п.);
- концентрация мышления и сосредоточение работника;

- точная и адекватная реакция организма на внешние раздражители;
- быстрые, ловкие и разнообразные трудовые движения;
- ответственность за результаты труда.

Для соизмерения простого и сложного труда используется редукция. *Редукция труда* – это процесс сведения сложного труда к простому для определения меры оплаты труда различной сложности.

2. *Профессиональная пригодность работника* обусловлена способностями человека, формированием и развитием его генетических задатков, удачным выбором профессии, отбором кадров на организации.

3. *Степень самостоятельности работника* определяется внешними ограничениями, связанными с формой собственности, и внутренними ограничениями, связанными с масштабом и уровнем сложности работы.

Социально-экономическое содержание труда характеризует степень и способ расходования рабочей силы и общественные отношения, в рамках которых осуществляется процесс труда. Способ расходования рабочей силы связан с соотношением затрат умственной и физической энергии, степенью профессионального мастерства, наличием в труде элементов творчества, мерой самостоятельности работников в труде, его напряженностью.

Технико-технологическое содержание труда выражает количественный и качественный состав трудовых функций, их соотношение и взаимосвязь. Отличительные особенности трудовых функций следует рассматривать как различия в профессии, уровне квалификации работников. Технико-технологическое содержание труда индивидуально на каждом рабочем месте. На него могут влиять преобразования в технике, технологии, изменение предметов труда, особенности изготавливаемой продукции и т.д.

Труд характеризуется *содержательностью*, что выражается насыщенностью его умственной деятельностью и информативностью выполняемых производственных задач. Содержательность отражает уровень сложности, разнообразия выполняемых трудовых функций и степень самостоятельности работника в трудовом процессе.

Характер труда выражает отношение человека к своей трудовой деятельности, заданное системой производственных отношений. Различают общие и частные признаки характера труда.

Частные признаки труда раскрывают особенности содержания труда, специфику функционирования рабочей силы.

В зависимости от частных признаков выделяются различные **виды труда**:

1. По способу осуществления:

а) умственный (в котором преимущественно используются духовные и психические силы человека);

б) физический (используется преимущественно физическое напряжение и мускульная сила).

2. По конечному результату:

а) производительный (затраченный на производство материальных благ);

б) непроизводительный (связанный с оказанием общественно-полезных услуг и созданием духовных ценностей).

3. По степени сложности:

а) сложный (требует специальных знаний, более высокого образования и соответствующего опыта, предполагает большую физическую и интеллектуальную активность человека в процессе труда);

б) простой (не требует продолжительной подготовки или высшего образования и значительного физического или интеллектуального напряжения).

4. По степени творчества:

а) творческий (требует принятия нестандартных решений, творческого подхода, предполагает создание духовных благ);

б) нетворческий (характеризуется отсутствием или незначительным объемом творческих функций).

Различия между отдельными видами труда относительны. Так, при выполнении физического труда человек использует свое сознание, а всякий умственный труд требует физического напряжения. Один и тот же труд на одном этапе развития производительных сил может быть сложным, на другом – простым. По мере усложнения труда усиливается и его творческий характер, возрастает доля опе-

раций по генерированию новой информации, происходит интеллектуализация производительного труда.

С внедрением механизации и автоматизации труда меняется и структура функций конкретных видов труда. Снижаются доля мускульных усилий работников, значимость конкретных трудовых навыков, возрастает роль функций центральной нервной системы, предполагается отказ от стандартных типовых решений, повышается ценность универсализма, творчества, ответственности и самостоятельности, растет содержательность труда.

2. Персонал организации: сущность, состав, структура, классификация

Персонал (кадры) организации – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых в организации и входящих в его списочный состав.

Классификацию персонала можно проводить по ряду признаков.

По характеру участия в производственном процессе персонал организации подразделяется на промышленно-производственный и персонал неосновной деятельности (непромышленный).

Промышленно-производственный персонал (ППП) – это работники, занятые непосредственно выполнением производственного процесса и обслуживанием производства. К ним относятся работники основных и вспомогательных цехов, заводоуправления, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов и бюро, охраны и др.

Персонал не основной деятельности (непромышленный персонал) составляют работники, занятые в организациях общественного питания, в медицинских учреждениях, жилищно-коммунальном хозяйстве, в детских дошкольных учреждениях, домах отдыха и пансионатах, подсобных хозяйствах, числящихся на балансе организации.

По выполняемым хозяйственным функциям персонал организации подразделяется на **рабочих, служащих, младший обслуживающий персонал (МОП)**. Из группы служащих выделяют руко-

водителей, специалистов и других работников, относящихся к служащим.

Рабочие – это лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием услуг и др. Они делятся на основных и вспомогательных. Основные рабочие осуществляют производство продукции, вспомогательные заняты обслуживанием производственных процессов. В современных условиях вследствие автоматизации и компьютеризации производства, использования гибких производственных систем и робототехнических комплексов основным содержанием деятельности рабочих становится наблюдение за оборудованием, его наладка, регулировка, ремонт, поэтому изменяется соотношение основных и вспомогательных рабочих.

Руководители – это персонал, осуществляющий техническое, организационное и экономическое руководство производственным процессом и трудовым коллективом. Руководители подготавливают, принимают и реализуют управленческие решения. Они распределяются по структурам управления и по звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных; по звеньям управления – на руководителей высшего, среднего и низшего звена. Руководители делятся на руководителей организации (директор и его заместители, главный инженер, главный бухгалтер, главный экономист, главный энергетик и т.д.), руководителей структурных подразделений (начальник отдела, бюро, сектора), линейных руководителей (начальники участков, смен, цехов, производств, мастера).

Специалисты – это работники, занятые работами, требующими специальных знаний по профессии. Они обеспечивают сбор и обработку всей управленческой информации, заняты выполнением экономических, бухгалтерских, технических и научно-исследовательских функций.

Служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся: работники канцелярии, секретари-референты, декларанты, диспетчера, кассиры, табельщики, учетчики и др.

Младший обслуживающий персонал (МОП) составляют работники, осуществляющие функции по уходу за служебными помещениями, обслуживанию рабочих, руководящих работников и специалистов. Это уборщики, кладовщики, гардеробщики; операторы копировальных, множительных и вычислительных машин, курьер, охрана организации и т.д.

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

Профессия – это род трудовой деятельности, требующий определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта. Владение профессией предполагает совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства. Профессия характеризует конкретную сферу приложения труда и относительно постоянный вид занятий, связанный с выполнением ограниченного комплекса работ и воздействия на предмет труда определенным образом. Разновидность профессии, еще более конкретизирующая и ограничивающая трудовую деятельность более узким кругом работ, определяет конкретную специальность работника.

Специальность – это вид трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства, мера овладения работником уровнем профессии. Так, профессия слесаря включает специальности: слесарь-ремонтник, слесарь-сантехник и т. п.

Степень овладения человеком какой-либо профессией устанавливается присвоением ему соответствующей квалификации. Именно она выражает умение работника выполнять работы определенной сложности и характеризует уровень его общетеоретической подготовки, владение профессиональными навыками и его личные способности.

Квалификация – это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация определяется теоретической подготовкой, зависящей от уровня образования и опыта, приобретаемого в практической деятельности. Каждая профессия требует своего сочетания

теоретической подготовки и опыта. Квалификация должна быть подтверждена установленными законодательством видами документов (аттестат, диплом, свидетельство и др.). Высокая квалификация, фиксируемая присвоением квалификационных разрядов или категорий, позволяет не только выполнять работы повышенной сложности, с более высокой производительностью, но и получать продукт производства более высокого качества с дополнительными потребительскими свойствами.

Рабочие по уровню квалификации делятся:

- на низкоквалифицированных;
- квалифицированных;
- высококвалифицированных.

Квалификация рабочих определяется разрядами. Так рабочие по уровню квалификации в большинстве организаций разделены на 6 разрядов. Рабочие каждого разряда должны иметь определенный уровень теоретической и практической подготовки.

Общие требования к управленческому персоналу организации:

- руководители: наличие высшего образования, стаж работы в соответствующей области 3 – 5 лет;
- специалисты: наличие высшего и среднего специального образования, в ряде случаев – стажа работы;
- служащие: наличие общего среднего образования, в ряде случаев – краткосрочной подготовки.

Для специалистов можно выделить два вида квалификации в зависимости:

- 1) от уровня образования: специалисты со средним специальным образованием; специалисты с высшим образованием; специалисты высшей квалификации, имеющие ученые степени или ученое звание;
- 2) полученной специальности: экономист, экономист-менеджер, технолог, инженер-механик, инженер-технолог, инженер-экономист и т.д.

Специалисты по уровню квалификации разделены на ряд категорий, групп. Например, экономисты в организации в соответствии с рекомендациями квалификационного справочника делятся на 4 группы: ведущий (старший) специалист, экономист первой категории, экономист второй категории, экономист без категории. К каж-

дой категории предъявляются определенные квалификационные требования.

Квалификационная характеристика ведущего специалиста определяется характеристикой занимаемой должности. Кроме того, на него возлагаются функции руководителя и ответственного исполнителя работ по одному из направлений деятельности организации или его структурного подразделения. Требования к необходимому стажу работы повышаются на 2–3 года по сравнению со специалистами первой категории. Установление должностного наименования «старший» возможно при условии, если работник наряду с выполнением обязанностей, предусмотренных по занимаемой должности, осуществляет руководство подчиненными ему исполнителями, или на него возлагаются функции руководства самостоятельным участком работы при нецелесообразности создания отдельного структурного подразделения.

Квалификационные требования к экономисту первой категории: высшее экономическое образование и стаж работы в должности экономиста второй категории не менее 3 лет. Квалификационные требования к экономисту второй категории: высшее экономическое образование и стаж работы в должности экономиста без категории не менее 3 лет. Квалификационные требования к экономисту без категории: высшее экономическое образование без предъявления требований к стажу работы либо среднее специальное образование и стаж работы в должности экономиста не менее 3 лет.

Технологи, конструкторы по уровню квалификации делятся на 5 групп: ведущий специалист, технолог первой категории, второй категории, третьей категории и без категории. Техники всех специальностей имеют 3 категории: техник, техник второй категории и техник первой категории.

Для общей характеристики уровня квалификации работников применяются тарифные разряды. Основными факторами, оказывающими влияние на квалификационный разряд, являются уровень образования конкретного работника и сложность работы, требующей соответствующей квалификации. Эти требования заложены в квалификационных характеристиках, предусмотренных квалификационными справочниками «Единый тарифно-квалификационный

справочник работ и профессий» и «Квалификационный справочник должностей служащих».

Распределение работников организаций Республики Беларусь по тарифным разрядам производится на основе Единой тарифной сетки, которая содержит диапазон тарифных разрядов от 1 до 27.

Отнесение работников к категориям рабочих, руководителей, специалистов и других служащих производится в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих (ОКПД)».

Специфика организации, ее размер, организационно-правовая форма и отраслевая принадлежность обуславливают требования к профессионально-квалификационному составу работников.

Структуру персонала организации характеризует процентное соотношение численности отдельных категорий работников в их общей численности. Наибольший удельный вес в структуре кадров промышленных организаций занимают рабочие.

Профессионально-квалификационная структура персонала организации находит отражение в **штатном расписании** – документе, ежегодно утверждаемом руководителем организации и представляющем собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года путем внесения в него изменений в соответствии с приказом руководителя организации.

К основным факторам, оказывающим влияние на структуру персонала относятся:

- уровень механизации, автоматизации и компьютеризации производства;
- применение современных технологических процессов;
- использование новых видов энергии и материалов;
- формы организации производства и др.

Научно-технический прогресс ведет к эволюции профессионально-квалификационного состава рабочей силы. Основное направление происходящих изменений состоит в переходе от физической работы к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле производственного процесса. Это приводит к возникновению новых профессий рабочих и служащих.

Появляются профессии оператора и наладчика. С появлением станков с числовым программным управлением (ЧПУ) создается новый тип рабочего по обслуживанию производственного процесса, функцией которого является качественный ремонт, включая электронные системы; наладка станков с ЧПУ. Непрерывность производственного процесса обеспечивается в первую очередь рабочими, выполняющими диагностику, наладку и ремонт механической части, электрических систем. На данном этапе появляются профессии, интегрирующие в себе труд рабочего, техника и инженера.

Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, к новым формам организации труда и производства.

3. Планирование численности работающих в организации

Определение потребности в трудовых ресурсах включает расчет численности по категориям промышленно-производственного персонала, в целом по организации и определение дополнительной потребности в кадрах и источников ее покрытия.

При планировании численности персонала в организации различают списочный и явочный состав.

Списочный состав работников организации представляет собой всех работников, принятых на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью организации. Списочный состав включает:

- фактически работающих работников;
- работников, находящихся в простое;
- работников, отсутствующих по каким-либо причинам (ежегодные отпуска, служебные командировки, болезнь, выполнение государственных и общественных обязанностей и др.).

В списочный состав работников организации должны включаться все работники, принятые на постоянную, временную, а также сезонную работу на срок 1 день и более, со дня их зачисления на работу. В списочном составе работников за каждый календарный день должны быть учтены как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам.

В соответствии с действующими нормативными документами в списочном составе работников организации учитываются лица, работающие по контрактам и другим договорам гражданско-правового характера, а также совместители. Работник, получающий в одной организации полторы или менее одной ставки или оформленный как внутренний совместитель, учитывается в списочной численности работников как 1 человек. Работников, принятых в организацию по внешнему совместительству, в списочной численности не учитывают.

Так как списочный состав в результате приема, увольнения работников непрерывно изменяется, исчисляют среднесписочное число работающих за определенный период.

Среднесписочное число работающих за месяц рассчитывают делением списочного состава за все дни месяца на количество календарных дней в месяц, при этом количество работающих за выходные или праздничные дни берется по данным за предшествующий рабочий день.

Среднесписочное число работающих за год определяется путем деления суммы месячного списочного количества работающих за год на количество месяцев.

Среднесписочное число работников в организациях и организациях, работавших неполный месяц (вновь созданных или имеющих сезонный характер производства) определяют путем деления суммы списочной численности за все дни работы организации в отчетном месяце, включая праздничные (нерабочие) и выходные дни, на общее число календарных дней в этом месяце.

Явочный состав работников – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом организации характеризует количество целодневных простоев по причине болезни, командировки, отпуска и т. д.

Основными унифицированными формами первичной документации по учету численности служат приказы и распоряжения о приеме на работу, переводе на другую работу, предоставлении отпуска, прекращении трудового договора (контракта); личная карточка работника; табель использования рабочего времени и другие документы.

Исходными данными при планировании численности кадрового состава служат производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движение кадров, текучесть, бюджет рабочего времени.

В отечественной и зарубежной практике планирования различают текущую потребность в кадрах и перспективную.

Текущая потребность определяется рамками одного года, а перспективная – более длительными сроками. Процесс планирования осуществляется поэтапно: оценка наличных ресурсов, оценка будущих потребностей и разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

Организации должны стремиться к установлению оптимальной численности работающих, чтобы обеспечить минимальные затраты живого труда.

Большое значение при расчетах численности имеет определение баланса рабочего времени. Он составляется по организации в целом, по цеху, участку, иногда для каждой группы рабочих.

Задача планирования потребности в кадрах заключается в определении оптимальной численности, состава и структуры работающих с целью увеличения производительности труда, снижения затрат рабочего времени на производство продукции.

Для расчета *численности рабочих* их подразделяют на 2 группы: основные рабочие и вспомогательные рабочие. Применяют следующие основные методы определения количества рабочих:

- расчет по трудоемкости работ;
- по нормам выработки;
- по рабочим местам и нормам обслуживания;
- по нормам численности.

Плановая численность рабочих по трудоемкости работ ($Ч_n$) определяется на основе следующих исходных данных:

- объема производственной программы;
- трудоемкости изготовления продукции;
- коэффициента выполнения норм времени;
- планового полезного (эффективного) фонда рабочего времени.

Трудоемкость производственной программы в организации может рассчитываться двумя способами:

- «прямым счетом»;
- на основе отчетных данных.

При первом способе трудоемкость производственной программы на организации определяется умножением количества продукции по каждому наименованию на плановые затраты рабочего времени, необходимые на изготовление единицы продукции.

Второй способ определения трудоемкости производственной программы более простой, но менее точный: отчетную трудоемкость корректируют с помощью коэффициентов, в которых учтены мероприятия, направленные на снижение трудоемкости выпускаемой продукции. Такой способ расчета можно использовать, если в плановом периоде не предусмотрено освоение новой, несопоставимой продукции.

Плановая численность основных и вспомогательных рабочих, занятых на нормированных работах ($Ч_n$), определяется по формуле:

$$Ч_n = \frac{T_{пр}}{\Phi_{пл} ЧК_n},$$

где $T_{пр}$ – трудоемкость производственной программы, нормо-ч.; $\Phi_{пл}$ – плановый эффективный (полезный) фонд времени на одного рабочего, ч.; $К_n$ – планируемый коэффициент выполнения норм.

Численность рабочих по профессиям и разрядам определяется на основе нормативной трудоемкости производственной программы по профессиям и разрядам, плановых коэффициентов выполнения норм по разрядам и фондов рабочего времени рабочих отдельных профессий.

Расчет численности рабочих по нормам выработки (показатель, обратный трудоемкости). Таким способом обычно определяют число рабочих производственного участка, где объем работ можно измерить с помощью натуральных или условно-натуральных показателей. Расчет выполняется по формуле:

$$Ч_в = \frac{В}{Н_в ЧК_в},$$

где $Ч_в$ – численность рабочих по нормам выработки; $В$ – выпуск продукции, годовая производственная программа в натураль-

ных единицах измерения; N_v – годовая плановая норма выработки рабочего по планируемому изделию в натуральных единицах измерения; K_v – коэффициент перевыполнения норм выработки.

Расчет численности рабочих по нормам обслуживания ($Ч_{обсл}$), используется для определения плановой численности вспомогательных рабочих. Расчет численности выполняется по формуле:

$$Ч_{обсл} = \frac{МКК_{см}}{N_0},$$

где M – количество обслуживаемых мест; $K_{см}$ – коэффициент сменности работ; N_0 – норма обслуживания, т.е. количество производственных единиц, обслуживаемых одним работником.

Норма обслуживания – это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и т.д.), которые работник или бригада соответствующей квалификации обязаны обслужить в течение единицы рабочего времени.

Расчет численности рабочих по нормам численности ($Ч_{числ}$) выполняется по формуле:

$$Ч_{числ} = МЧН_p КК_{см},$$

где N_p – количество работающих, обслуживающих одну производственную единицу.

Определение *числа руководителей, специалистов и служащих* осложнено тем, что для большинства из них не устанавливаются нормы выработки, нормы обслуживания. Численность служащих определяется по нормам управляемости и типовым структурам управления. Величина аппарата управления определяется типовыми структурами, рекомендованными по группам организаций в зависимости от объема выпускаемой ими продукции или численности рабочих. Численность руководящих работников, специалистов и служащих зависит от выполняемых функций управления. Выделяются следующие функции управления:

- общее (линейное) руководство основным производством;
- разработка и совершенствование конструкции изделий или состава продукции;

- техническая подготовка производства;
- обеспечение производства инструментом и оснасткой;
- стандартизация и нормализация продукции, технологических процессов и других элементов производства;
- совершенствование организации производства и управления;
- организация труда и заработной платы;
- ремонтное и энергетическое обслуживание;
- контроль качества продукции;
- оперативное управление основным производством;
- технико-экономическое планирование;
- бухгалтерский учет и финансовая деятельность;
- материально-техническое обеспечение, кооперирование и сбыт продукции;
- комплектование и подготовка кадров;
- охрана труда и техника безопасности;
- общее делопроизводство и хозяйственное обслуживание.

По каждой функции численность работников определяется в зависимости от воздействующих на нее факторов: численность работающих в организации, количество рабочих мест в основном производстве, количество применяемых материалов, количество выпускаемой продукции, количество поставщиков и потребителей продукции и т.д.

Отдельно определяется численность младшего обслуживающего персонала. Она рассчитывается по укрупненным нормам обслуживания или по количеству рабочих мест. Например, число уборщиков устанавливается на основе количества квадратных метров площади помещений и норматива по уборке на одного работника.

Планирование численности персонала в целом по организации может основываться на установлении зависимости численности персонала и основных экономических показателей работы организации. Основными из них являются объем производства продукции ($ВП_{пл}$) и производительность труда в плановом периоде ($ПТ_{пл}$). Определение плановой численности персонала ($Ч_{пл}$) осуществляется по одной из формул:

$$Ч_{пл} = Ч_б ЧК_{вп} \pm \Delta, \quad \text{или} \quad Ч_{пл} = \frac{ВП_{пл}}{ПТ_{пл}},$$

где $Ч_{пл}$ – планируемая численность персонала в расчетном периоде, чел.; $Ч_б$ – фактическая численность персонала в базисном периоде, чел.; $K_{вп}$ – индекс изменения объема производства; \mathcal{E} – изменение численности за счет повышения производительности труда, чел.

Индекс изменения объема производства может определяться на основе стоимостных и натуральных показателей объема производства.

Как видно из приведенных формул, численность персонала изменяется прямо пропорционально изменению объема производства продукции и обратно пропорционально изменению производительности труда. То есть увеличение объема производства приводит к увеличению численности персонала, а рост производительности труда – к снижению.

Приведенный метод расчета используется в тех случаях, когда организация работает в условиях стабильной экономической системы. В этих условиях по приведенной формуле можно планировать численность промышленно-производственного персонала организации в целом либо численность работников отдельных категорий ППП, как правило, рабочих. В отдельных случаях подобным образом можно планировать численность и более мелких групп специалистов, например, численность персонала цеха.

Дополнительная потребность в кадрах возникает в связи с увеличением объемов производства, а также из-за ухода из организации различных категорий работников. Расчет дополнительной потребности необходим, в частности, при планировании подготовки новых рабочих кадров. Дополнительную потребность в рабочей силе (ДП) в связи с увеличением объема производства можно определить по формуле:

$$ДП = Ч_к - Ч_н,$$

где $Ч_н$ и $Ч_к$ – численность работников, соответственно, на начало и конец планируемого периода.

Конечно, объем производства может не только увеличиваться, но и сокращаться, тогда дополнительная потребность будет величиной отрицательной.

Отдельно определяется дополнительная потребность на возмещение ожидаемой убыли кадров. Убыль возникает в связи с уходом работников на пенсию, призывом в армию, поступлением в вуз, увольнением по уважительной причине. В случае расчета используются отчетные статистические данные организации за прошлые годы и прогнозы по возрастному составу кадров организации. При этом учитывается количество работников предпенсионного возраста, юношей наступающего призывного возраста и т. д. Убыль рабочих и дополнительная потребность рассчитываются обычно по кварталам, так как переход на учебу, призыв в армию осуществляются в строго определенные кварталы года.

Исходя из рассчитанной дополнительной потребности в кадрах, определяется численность учеников. Подготовка новых рабочих планируется по профессиям. Их понадобится меньше, чем рассчитанная дополнительная потребность, так как она частично удовлетворяется за счет прихода уже обученных квалифицированных работников. Сколько их придет – оценивается на основе отчетных статистических данных.

Для расчета требуемого количества учеников по разным профессиям нужно установить, из рабочих каких профессий складывается дополнительная потребность в кадрах и сколько рабочих каких профессий придет в организацию из профессионально-технических учебных заведений, учебно-производственных комбинатов и т. п.

4. Баланс рабочего времени

Баланс рабочего времени – это определение среднего числа часов, которые рабочий проработает в течение определенного планового периода (год, квартал, месяц). Он рассчитывается как *произведение числа рабочих дней в году и средней продолжительности рабочего дня в часах* (табл. 3).

Таблица 3

Баланс рабочего времени одного рабочего

Показатели	Отчетный год	Плановый год
1. Календарный фонд времени, дней	365	365
2. Количество нерабочих дней. Всего:	110	111
а) праздничных	6	7
б) выходных	104	104
3. Количество календарных рабочих дней (номинальный фонд)	255	254
4. Неявки на работу, дни. Всего:	52,1	31,7
в том числе:		
– очередные и дополнительные отпуска	25,0	25,5
– отпуска по учебе;	0,5	0,5
– отпуска в связи с родами;	0,8	0,6
– неявки по болезни;	5,0	5,0
– выполнение государственных обязанностей;	0,1	0,1
– неявки с разрешения администрации	0,2	–
– прогулы (по отчету);	0,5	–
– целодневные простои (по отчету)	20,0	–
5. Число рабочих дней в году	202,9	222,3
6. Потери рабочего времени в связи с сокращением продолжительности рабочего дня, ч. Всего:	0,15	0,14
в том числе:		
– для подростков;	0,03	0,02
– в предпраздничные дни;	0,10	0,10
– для занятых на тяжелых и вредных работах	0,02	0,02
7. Средняя продолжительность рабочего дня, ч	7,85	7,86
8. Эффективный (полезный) фонд рабочего времени, ч	1592,8	1747,3

Основой для расчета планового баланса являются отчетные данные за прошлый год с учетом мероприятий по сокращению потерь рабочего времени.

Баланс рабочего времени состоит из календарного, номинального, полезного или эффективного фондов времени.

Календарный фонд – это количество календарных дней в плановом периоде.

Номинальный фонд – это количество дней в плановом периоде, кроме выходных и праздничных.

Эффективный (полезный) фонд рабочего времени – это количество дней в плановом периоде с учетом планируемых потерь рабочего времени в среднем на одного рабочего.

К планируемым потерям относят:

- время очередных отпусков;
- неявки из-за болезни;
- неявки на работу, связанные с выполнением государственных обязанностей.

Средняя продолжительность основного и дополнительного отпусков рассчитывается как средневзвешенная величина с учетом числа рабочих, имеющих различную продолжительность трудового отпуска.

Неявки из-за болезни в плановом балансе рабочего времени определяются на основе отчетных данных предшествующего года с учетом возможного снижения потерь рабочего времени по болезни в результате улучшения санитарно-гигиенических условий труда и медицинского обслуживания рабочих, проведения мероприятий по технике безопасности и охране труда и т. д.

Неявки на работу, связанные с выполнением государственных обязанностей, определяются на уровне отчетного (базисного) периода с учетом действующего законодательства, например, прохождение военных сборов, участие в судебных заседаниях в качестве свидетелей и т. д. Общая продолжительность всех неявок на работу в среднем на одного рабочего определяется в днях и в процентах к рабочим дням (номинальному фонду). Определяется коэффициент использования номинального фонда времени. Этот коэффициент учитывается при расчетах плановой численности рабочих организации.

При пятидневной рабочей неделе с двумя выходными днями основой для расчета средней продолжительности рабочего дня являются данные о количестве или удельном весе рабочих, имеющих различную продолжительность рабочей смены, установленную в соответствии с действующим законодательством о рабочем времени. Средняя продолжительность рабочего дня должна быть скорректирована с учетом сокращения продолжительности рабочего

времени для подростков, для рабочих, занятых на тяжелых и вредных работах. Продолжительность рабочего дня сокращается на один час в предпраздничные дни.

Эффективный (полезный) фонд рабочего времени среднесписочного рабочего в часах определяется как произведение числа рабочих дней на среднюю продолжительность рабочего дня.

5. Показатели оценки движения и качественного состава кадров

Обеспеченность организации трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников в базисном периоде по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание должно быть уделено кадрам ведущих профессий. В результате анализа выявляется дефицит или избыток кадров в целом по организации и его структурным подразделениям.

По каждому структурному подразделению и в целом по организации анализируются следующие показатели:

- общая численность работников;
- численность промышленно-производственного персонала (ППП) и его удельный вес в общей численности;
- численность рабочих и их удельный вес в численности ППП;
- дополнительная потребность в персонале (всего, в том числе ППП);
- дополнительная потребность в кадрах рабочих и специалистов;
- обеспечение дополнительной потребности в кадрах рабочих за счет внешних источников;
- высвобождение рабочих и служащих;
- использование высвобождаемой численности персонала и т.п.

Состояние кадров может быть определено с помощью следующих коэффициентов:

1. *Коэффициент выбытия кадров* ($K_{вк}$) определяется отношением количества уволенных по всем причинам работников за анализируемый период ($Ч_v$) к среднесписочной численности работников ($Ч_{сс}$) за тот же период (в %):

$$K_{\text{вк}} = \frac{Ч_y}{Ч_{\text{сс}}} \cdot 100$$

2. Коэффициент приема кадров ($K_{\text{пк}}$) определяется отношением количества принятых работников за анализируемый период ($Ч_{\text{пр}}$) к среднесписочной численности работников ($Ч_{\text{сс}}$) за тот же период (в %):

$$K_{\text{пк}} = \frac{Ч_{\text{пр}}}{Ч_{\text{сс}}} \cdot 100$$

3. Коэффициент стабильности кадров ($K_{\text{ск}}$) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на организации в целом, так и в отдельных подразделениях. Стабильность кадров рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ск}} = \frac{1 - Ч_y}{Ч_{\text{сс}} + Ч_{\text{пр}}},$$

где $Ч_y$ – численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.; $Ч_{\text{сс}}$ – среднесписочная численность работающих на предприятии в период, предшествующий отчетному, чел.; $Ч_{\text{пр}}$ – численность вновь принятых работников за отчетный период, чел.

4. Коэффициент соответствия персонала профилю работы ($K_{\text{сп}}$) может быть рассчитан по формуле:

$$K_{\text{сп}} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n Ч_{\text{п}i} - Ч_{\text{ф}i}}{\sum_{i=1}^n Ч_{\text{п}i}},$$

где $Ч_{\text{п}i}$ – плановое (потребное) количество работников i -й профессии (специальности) в организации (подразделении), чел.; $Ч_{\text{ф}i}$ – списочное (наличное) количество работников данной профессии (специальности), чел.; n – количество имеющихся или необходимых 1-х профессий.

5. Коэффициент текучести кадров ($K_{тк}$) определяется делением числа работников организации (подразделения), уволенных по неплановым причинам (уволенные по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины) ($Ч_{унп}$) на среднесписочное число работников ($Ч_{сс}$) за тот же период (в %):

$$K_{тк} = \frac{Ч_{унп}}{Ч_{сс}} \cdot 100$$

6. Коэффициент явки ($K_{я}$) определяется отношением явочного числа работников ($Ч_{я}$) к среднесписочному числу работников ($Ч_{сс}$). Коэффициент явки обычно рассчитывается как средневзвешенная величина.

7. Относительный излишек (недостаток) рабочей силы ($\Delta Ч$) определяется сравнением фактической численности работающих ($Ч_{ф}$) с плановой среднесписочной численностью ($Ч_{п}$), скорректированной на уровень выполнения плана по объему товарной (валовой) продукции ($I_{ВП}$):

$$\Delta Ч = Ч_{ф} - Ч_{п} \cdot I_{ВП}$$

6. Производительность труда: понятие, показатели, методы измерения

Производительность труда представляет собой сложную экономическую категорию, характеризующую эффективность деятельности работников в сфере материального производства.

Основными показателями производительности труда на уровне организации являются показатели **выработки** и **трудоемкости продукции**.

Основная исходная формула расчета производительности труда как показателя эффективности:

$$\text{Производительность труда (выработка)} = \frac{\text{Результаты труда}}{\text{Затраты труда}}$$

или

$$\text{Производительность труда (трудоемкость)} = \frac{\text{Затраты труда}}{\text{Результаты труда}}$$

Различают натуральный, трудовой, стоимостной методы и стоимостный метод измерения производительности труда.

Натуральный метод измерения производительности труда характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени. Натуральными показателями производительности труда являются штуки, метры и т.д.

Практические возможности использования этого метода ограничены в связи с тем, что организации выпускают разнородную продукцию. С помощью показателя выработки в натуральном выражении можно определить степень выполнения плана и динамику производительности труда, сопоставить ее уровни на нескольких предприятиях, которые изготавливают однородную продукцию.

В практике экономической работы границы применения показателя производительности труда в натуральном выражении значительно расширяются с помощью условно-натуральных измерителей.

Трудовой метод измерения производительности труда основан на учете объема произведенной продукции в затратах рабочего времени (нормо-часах).

Преимущество его по сравнению с другими заключается в том, что при расчетах используется более точный измеритель – трудоемкость каждого вида продукции независимо от степени ее готовности (изделия, полуфабрикаты, незавершенное производство). При этом широко применяются как фактические, так и нормативные трудовые затраты.

Трудовой метод позволяет определять эффективность затрат труда на разных стадиях изготовления изделий, более обоснованно устанавливать плановые задания по труду. Недостаток его заключается в том, что он может использоваться только в организациях, где хорошо развито нормирование труда.

Стоимостной метод измерения производительности труда имеет широкое применение в промышленности, т.к. позволяет учесть и сравнить разнообразные виды работ и привести их к единому измерителю. В качестве основного показателя для планирования и учета производительности труда применяется выработка в

стоимостном выражении на одного работника, занятого в производстве.

На показатель выработки продукции в стоимостном выражении оказывает влияние изменение удельного веса полуфабрикатов и комплектующих изделий, поступающих в порядке кооперирования.

Увеличение доли поставок со стороны освобождает предприятие от затрат живого труда. В связи с этим во многих случаях показатель производительности труда, исчисленный в стоимостном выражении, не отражает действительных затрат труда, а также изменений качества и ассортимента выпускаемой продукции, изменений в использовании полуфабрикатов, полученных со стороны.

Показатели производительности труда зависят не только от метода исчисления объема производства, но и единицы рабочего времени. В этой связи различают часовую, дневную, месячную, квартальную и годовую производительность труда (выработку).

Выработка – количество продукции, произведенной в единицу времени или приходящейся на одного среднесписочного работника (рабочего) в год, квартал, месяц, день, час.

Месячная (квартальная, годовая) производительность труда (выработка) рассчитывается отношением объема произведенной продукции за соответствующий период на плановую среднесписочную численность работников за соответствующий период.

Дневная производительность труда (выработка) рассчитывается делением объема продукции за соответствующий период на количество человеко-дней, отработанных работниками организации в периоде.

Часовая производительность труда (выработка) определяется отношением объема производства продукции за соответствующий период на число часов, отработанных всеми работниками в данном периоде.

В расчете производительности труда важен показатель трудоемкости продукции, определяемый как отношение времени, затраченного на производство продукции, к объему выпущенной продукции. Иначе, трудоемкость – это затраты времени на единицу продукции.

Трудоемкость рассчитывается в абсолютных единицах рабочего времени.

Виды трудоемкости:

– технологическая ($T_{\text{тех}}$), которая включает затраты труда рабочих, выполняющих основной технологический процесс:

$$T_{\text{тех}} = T_{\text{сд}} + T_{\text{повр}},$$

где $T_{\text{сд}}$ и $T_{\text{повр}}$ – затраты труда рабочих-сдельщиков и рабочих-повременщиков соответственно;

– трудоемкость обслуживания производства ($T_{\text{обсл}}$), которая определяется затратами труда рабочих, занятых обслуживанием основного производства;

– производственная ($T_{\text{пр}}$), включающая затраты труда всех рабочих (сдельщиков и повременщиков):

$$T_{\text{пр}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}}$$

– трудоемкость управления производством ($T_{\text{у}}$), включающая затраты труда специалистов и служащих;

– полная трудоемкость ($T_{\text{п}}$), определяемая по трудозатратам всех категорий работников ППП:

$$T_{\text{п}} = T_{\text{сд}} + T_{\text{повр}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{у}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{у}} = T_{\text{пр}} + T_{\text{у}}$$

Между показателями выработки ($\text{ПТ}_{\text{в}}$) и трудоемкости ($\text{ПТ}_{\text{т}}$) существует взаимосвязь:

$$\text{ПТ}_{\text{в}} = \frac{1}{\text{ПТ}_{\text{т}}}$$

Изменение каждого из этих показателей тесно взаимосвязано и отражается формулой:

$$\Delta \text{ПТ}_{\text{в}} = \frac{100 \text{ Ч} \Delta \text{ПТ}_{\text{т}}}{100 - \Delta \text{ПТ}_{\text{т}}},$$

где $\Delta \text{ПТ}_{\text{в}}$ – процент роста производительности труда; $\Delta \text{ПТ}_{\text{т}}$ – процент снижения трудоемкости.

Повышение производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в изготовляемой продукции уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, при этом абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции со-

кращается. Изменение производительности труда (индекс $I_{пт}$) за определенный период по показателям выработки (B) или трудоемкости (T) может быть определено при помощи следующих формул:

$$I_{пт} = \frac{B_o}{B_б} \quad \text{или} \quad I_{пт} = \frac{T_б}{T_o},$$

$$ПТ = \frac{B_o}{B_б} \cdot 100 \quad \text{или} \quad ПТ = \frac{T_б}{T_o} \cdot 100,$$

$$\Delta ПТ = \frac{B_o - B_б}{B_б} \cdot 100 \quad \text{или} \quad \Delta ПТ = \frac{T_б - T_o}{T_o} \cdot 100,$$

где B_o и $B_б$ – выработка продукции соответственно в отчетном и базисных периодах в соответствующих единицах измерения; T_o и $T_б$ – трудоемкость продукции в отчетном и базовом периодах, норма-ч или человеко-ч; ПТ – темп роста производительности труда, %; Δ ПТ – темп прироста производительности труда, %.

7. Планирование производительности труда

Планирование производительности труда по участкам, рабочим местам производится прямым методом по формулам, перечисленным выше. В целом, по организации планирование производительности труда осуществляется по основным технико-экономическим факторам в следующем порядке:

1. Определяется экономия численности от разработки и внедрения каждого мероприятия по повышению производительности труда (\mathcal{E}_i); вычисляется суммарная экономия численности ($\mathcal{E}_ч$) под воздействием всех технико-экономических факторов и мероприятий:

$$\mathcal{E}_ч = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i$$

2. Рассчитывается прирост производительности труда в организации (в цехе, на участке), достигаемый под влиянием всех факторов и мероприятий ($\Delta ПТ$) по формуле:

$$\Delta \text{ПТ} = \frac{\text{Э}_ч}{\text{Ч}_р - \text{Э}_ч} \cdot 100,$$

где $\text{Ч}_р$ – численность промышленно-производственного персонала, необходимая для выполнения годового объема производства при сохранении выработки (производительности) базисного (прошлого) периода, человек.

8. Факторы и резервы роста производительности труда

Уровень производительности труда в организации и возможности его повышения определяются рядом факторов и резервов роста. Под **факторами роста** производительности труда понимаются причины, обуславливающие изменения ее уровня. Под **резервами роста** производительности труда в организации подразумеваются неиспользуемые реальные возможности экономии живого и овеществленного труда за счет применения всех факторов повышения производительности труда.

Уровень производительности труда предопределяется тем, насколько полно реализуются факторы ее роста, т.е. движущие силы или причины, под влиянием которых сокращаются затраты живого и прошлого труда на единицу продукции.

Формы проявления движущих сил производительности труда весьма разнообразны. Это могут быть конкретные мероприятия (внедрение новой техники), процессы или изменение организационно-правовой формы организации (изменение формы собственности).

Факторы роста производительности труда объединяются в следующие группы:

- 1) *материально-технические*, зависящие от качества, уровня развития и степени использования средств и предметов труда;
- 2) *организационно-экономические*, обусловленные совершенствованием организации труда, производства и управления;
- 3) *социально-психологические*, определяемые квалификационным составом кадров, ролью и местом работника в процессе производства.

Ведущим фактором является НТП, который составляет основу совершенствования производства, повышение уровня механизации, автоматизации, внедрения новых технологий.

При планировании роста производительности труда применяется единая классификация факторов:

- структурные сдвиги в производстве;
- повышение технического уровня производства, связанное с внедрением новой техники;
- совершенствование управления, организации производства и труда;
- изменение объема производства продукции;
- отраслевые факторы;
- ввод в действие и освоение новых объектов.

На практике во многих случаях фактическое значение показателя, характеризующего определенный фактор роста производительности труда, отклоняется от нормативного, вследствие чего образуются резервы роста производительности.

Резервы – неиспользованные возможности экономии труда, реализация которых позволяет сокращать затраты труда на единицу продукции.

Многообразие неиспользованных возможностей можно классифицировать по разным направлениям:

- резервы, образующиеся в результате неэффективного использования материально-технической базы производства;
- резервы, связанные с недоиспользованием возможностей работников в процессе труда;
- резервы, возникающие в связи с низкой организацией труда.

По месту возникновения резервы бывают отраслевые, цеховые, резервы рабочего места.

По времени реализации резервы делятся на текущие, которые реально можно использовать в течение предстоящего года, и перспективные (все остальные).

Резервы повышения производительности труда включают:

1. Совершенствование технологического уровня производства:
 - ввод в эксплуатацию нового оборудования;
 - модернизация оборудования;
 - совершенствование технологий.

2. Совершенствование организации производства, труда и управления:

- сокращение потерь и непроизводительных затрат;
- расширение зон обслуживания;
- изменения уровня кооперированных поставок;
- снижение невыходов на работу.

3. Социальное развитие коллектива:

- психологический климат;
- социальные условия труда и отдыха;
- физиологические условия труда и отдыха.

4. Изменение структуры выпускаемой продукции.

5. Изменение природных условий.

Контрольные вопросы

1. Дайте характеристику персоналу предприятия.

2. Перечислите категории промышленно-производственного персонала.

3. На какие категории подразделяются рабочие?

4. Какие сотрудники относятся к руководящим работникам, специалистам?

5. Какие функции выполняют служащие?

6. Что понимается под профессией?

7. Чем профессия отличается от специальности?

8. Для каких целей используется квалификационный разряд?

9. На основании какого документа производится распределение работников по квалификационным разрядам?

10. Что характеризует производительность труда?

11. Какие показатели используются для оценки уровня производительности труда?

12. Почему предприятию необходимо повышать производительность труда?

13. Какие методы применяются для оценки производительности труда?

14. Назовите основные направления повышения производительности труда.

15. Чем отличаются факторы роста производительности труда от резервов?

Тема 6. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Основные понятия: *основные фонды; основные средства; классификация основных средств; первоначальная, восстановительная, остаточная и среднегодовая стоимость основных средств; физический и моральный износ основных средств; амортизация основных средств; норма амортизации; лизинг; фондоотдача; фондоемкость; рентабельность основных фондов; коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования; обновление основных фондов.*

Вопросы:

1. Основные производственные фонды: сущность, состав, классификация, структура.
2. Оценка основных производственных фондов.
3. Износ: сущность и виды.
4. Амортизация основных фондов, способы и методы начисления.
5. Эффективность использования основных фондов: показатели, пути повышения.
6. Обновление основных производственных фондов.

1. Основные производственные фонды: сущность, состав, классификация, структура

Для осуществления производственного процесса необходимо взаимодействие двух факторов – средств производства и рабочей силы. Выраженные в денежной форме средства производства являются **производственными фондами**, которые подразделяются на основные и оборотные фонды. В основе этого деления лежит различие в функционировании, способах перенесения стоимости на готовый продукт и характере воспроизводства.

Основные фонды – средства труда, которые вовлечены в про-

изводственный процесс, функционируют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, и переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям, по мере износа.

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении.

К основным средствам не относятся:

– малоценные предметы стоимостью меньше установленного норматива независимо от срока службы;

– быстроизнашивающиеся средства труда со сроком службы менее одного года независимо от их стоимости;

– оборудование, числящееся на балансе капитального строительства и др.

Классификация основных фондов:

1. По роли в процессе производства основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные. К *основным производственным фондам* (ОПФ) относятся средства труда, которые либо участвуют в производственном процессе, либо способствуют его осуществлению (производственные здания, сооружения, транспортные средства и другие). К *основным непроизводственным фондам* относятся фонды, не участвующие в производственном процессе и предназначенные для целей непроизводственного потребления (например, жилые дома, амбулатории, дома отдыха, организации).

2. В зависимости от вещественно-натурального состава основные производственные фонды разделяют на группы, представленные в таблице 4.

Таблица 4

Состав основных фондов

Наименование групп основных фондов	Характеристика группы
1. Здания	Строительные объекты производственного назначения (здания цехов, складов и др.)
2. Сооружения	Объекты, обслуживающие производство (водопроводные, гидротехнические, канализационные сооружения и др.)
3. Передаточные устройства	Устройства для передачи энергии, жидких и газообразных веществ (электросети, теплотсети, газовые сети и др.)

Наименование групп основных фондов	Характеристика группы
4. Машины и оборудование: а) силовые машины и оборудование б) рабочие машины и оборудование в) измерительные и регулирующие приборы и устройства г) вычислительная техника, оргтехника д) прочие машины и оборудование	Объекты, вырабатывающие или преобразующие энергию (генераторы, электродвигатели, трансформаторы и др.) Объекты, применяемые непосредственно для изготовления продукции (специальное технологическое оборудование, металлорежущие станки и др.) Аппаратура для измерения, регулирования и контроля Оборудование автоматизированных систем управления, вычислительных центров и др. Объекты, не вошедшие в указанные группы
5. Транспортные средства	Производственный транспорт (электрогрузчики, электрокары, автомобили, автогрузчики, автобусы и др.)
6. Инструмент	Инструмент, приспособления общего назначения стоимостью более законодательно установленного минимума со сроком службы не менее одного года
7. Производственный инвентарь и принадлежности	Предметы, облегчающие выполнение операций или служащие для хранения материалов (верстаки, стеллажи, баки и др.)
8. Хозяйственный инвентарь	Предметы офисного и хозяйственного назначения (столы, шкафы и др.)
9. Прочие основные средства	Объекты, не вошедшие в указанные группы

3. По характеру участия в производственном процессе основные производственные фонды подразделяются на активную и пассивную части. К **активной части** относятся средства труда, принимающие непосредственное участие в изготовлении продукции (машины, оборудование и т.д.). К **пассивной части** относятся основные средства, которые создают условия для осуществления

производственного процесса (здания, сооружения, передаточные устройства и др.).

4. По принадлежности различают собственные и арендованные основные производственные фонды.

5. По использованию различают находящиеся в эксплуатации и находящиеся в запасе основные производственные фонды.

Под структурой основных средств понимается соотношение их отдельных групп к общей величине основных средств предприятия.

Виды структур основных производственных фондов:

1. *Производственная структура ОПФ* характеризует их распределение по структурным подразделениям организации в процентном выражении от их общей стоимости. В организации она зависит от следующих факторов: специфики организации; ускорения НТП; уровня концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства, географического местонахождения и др.

2. *Технологическая структура ОПФ* характеризует долю отдельных видов оборудования организации в общей стоимости ОПФ. В «узком» плане может быть представлена, например, как доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка или как доля автосамосвалов в общем количестве автотранспорта, имеющегося в организации.

3. *Возрастная структура ОПФ* характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по организации, так и по отдельным группам машин и оборудования.

Состав и структура основных средств не являются постоянными. В процессе деятельности организация покупает новое оборудование, осуществляет реконструкцию, списывает изношенные фонды.

Для характеристики процессов, влияющих на структуру основных средств, используются следующие показатели:

а) **коэффициент обновления** (K_0) отражает интенсивность обновления основных средств и исчисляется как отношение стоимо-

сти вновь поступивших за отчетный период основных средств ($\Phi_{\text{п}}$) и их стоимости на конец этого же периода ($\Phi_{\text{к}}$):

$$K_o = \frac{\Phi_{\text{п}}}{\Phi_{\text{к}}}$$

б) **коэффициент выбытия** ($K_{\text{выб}}$) характеризует степень интенсивности выбытия основных средств из сферы производства и рассчитывается как отношение стоимости выбывших за отчетный период основных фондов ($\Phi_{\text{выб}}$) к их стоимости на начало этого же периода ($\Phi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{н}}}$$

в) **коэффициент ввода** ($K_{\text{вв}}$) характеризует интенсивность обновления основных средств, рассчитывается как отношение стоимости введенных за отчетный период основных фондов ($\Phi_{\text{вв}}$) к их стоимости на конец этого же периода ($\Phi_{\text{к}}$):

$$K_{\text{вв}} = \frac{\Phi_{\text{вв}}}{\Phi_{\text{к}}}$$

г) **коэффициент прироста** ($K_{\text{пр}}$) характеризует уровень прироста основных средств или отдельных его групп за определенный период и рассчитывается как отношение стоимости прироста основных средств ($\Phi_{\text{пр}}$) к их стоимости на начало периода ($\Phi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{пр}} = \frac{\Phi_{\text{пр}}}{\Phi_{\text{н}}}$$

д) **коэффициент износа** ($K_{\text{и}}$) определяется как отношение суммы износа ($\sum_{i=1}^n A$) к первоначальной стоимости основных средств ($\Phi_{\text{п}}$):

$$K_{\text{и}} = \frac{\sum_{i=1}^n A}{\Phi_{\text{п}}}$$

г) **коэффициент годности** ($K_{\text{г}}$) – это отношение остаточной стоимости основных фондов ($\Phi_{\text{о}}$) к первоначальной стоимости ($\Phi_{\text{п}}$):

$$K_{\text{г}} = \frac{\Phi_{\text{о}}}{\Phi_{\text{п}}} \quad \text{или} \quad K_{\text{г}} = 1 - K_{\text{и}}$$

2. Оценка основных производственных фондов

Учет и планирование основных фондов осуществляется в натуральном и стоимостном измерении.

Натуральное измерение основных фондов необходимо для определения:

- технического состава;
- производственной мощности;
- составления баланса оборудования;
- своевременного возмещения изношенного оборудования.

С натуральными измерениями основных фондов неразрывно связана их денежная оценка, необходимая для учета их динамики, планирования расширенного воспроизводства, установления изнашиваемости, начисления амортизации, определения себестоимости продукции.

Существуют следующие виды стоимостных оценок основных фондов: первоначальная, остаточная и восстановительная стоимость, ликвидационная.

Первоначальная стоимость – это фактическая стоимость создания основных средств. Она включает затраты на строительство, изготовление или приобретение основных средств, доставку и строительно-монтажные работы. Так, первоначальная стоимость оборудования определяется выражением:

$$\Phi_{\text{п}} = Ц + З + З_{\text{см}},$$

где C – отпускная цена оборудования, р.; Z – транспортные расходы по доставке оборудования от изготовителя к месту установки, р.; $Z_{см}$ – затраты на строительные-монтажные работы на месте эксплуатации оборудования (фундамент, монтаж, наладка и т.п.), р.

Оценка по первоначальной стоимости производится в ценах тех лет, когда основные средства создавались. По первоначальной стоимости основные средства учитываются на балансе предприятий, поэтому она называется балансовой стоимостью.

В зависимости от способа поступления активных основных фондов их первоначальная стоимость определяется как сумма:

- средств, внесенных учредителями в счет их вклада в уставный капитал организации;
- стоимостей основных фондов, изготовленных в самой организации;
- стоимостей основных фондов, приобретенных за плату у других организаций и лиц;
- стоимостей основных фондов, полученных от других организаций и лиц безвозмездно, а также в качестве субсидий правительственного органа;
- стоимостей основных фондов, долгосрочно-арендуемых – по договоренности сторон.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств. Она определяется путем переоценки основных средств в ценах, действующих в году, когда проводится переоценка. Восстановительная стоимость обеспечивает единую оценку основных средств, произведенных в разные годы. Это позволяет установить общий объем основных средств, уточнить их структуру, сопоставить основные средства организаций и отраслей.

Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения НТП, уровня инфляции и др. Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет большое значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства.

В условиях инфляции переоценка основных фондов в организации позволяет:

- 1) объективно оценить истинную стоимость основных фондов;

2) более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;

3) более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов;

4) объективно устанавливать продажные цены на реализуемые основные фонды и арендную плату (в случае сдачи их в аренду).

Остаточная стоимость – это первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств $\Phi_{п(в)}$ за вычетом износа. Остаточная стоимость ($\Phi_{ост}$) характеризует неамортизированную часть стоимости основных средств, т.е. стоимость, еще не перенесенную на готовые изделия:

$$\Phi_{ост} = \Phi_{пв} - \frac{N_a \times \Phi_{п(в)}}{100} \times T_э,$$

где N_a – норма амортизации, %; $T_э$ – период эксплуатации основных средств, годы; $\Phi_{п(в)}$ – первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств.

Данный вид оценки применяется при реализации основных средств бывших в эксплуатации, а также при обосновании целесообразности замены объектов основных средств.

В силу того что в процессе эксплуатации основных фондов часть из них выбывает, а другая – вводится, то на практике для реального их учета используются такие показатели, как:

- стоимость основных фондов на начало года;
- стоимость основных фондов на конец года;
- среднегодовая стоимость основных фондов.

Стоимость основных фондов на конец года ($\Phi_{кг}$) рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{кг} = \Phi_{нг} + \Phi_{вв} - \Phi_{выб},$$

где $\Phi_{нг}$ – стоимость основных фондов на начало года; $\Phi_{вв}$ – стоимость введенных основных фондов; $\Phi_{выб}$ – стоимость выбывших основных фондов.

Среднегодовая стоимость ($\Phi_{\text{сг}}$) определяется исходя из стоимости основных средств на начало года ($\Phi_{\text{нг}}$), планируемого или фактического их ввода ($\Phi_{\text{в}i}$) и выбытия ($\Phi_{\text{выб}j}$) за расчетный период:

$$\Phi_{\text{сг}} = \Phi_{\text{нг}} + \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_{\text{в}i}}{12} \times T_i - \sum_{j=1}^m \frac{\Phi_{\text{выб}j}}{12} \times T_j,$$

где T_i – число полных месяцев с момента ввода основных средств до конца года; T_j – число полных месяцев с момента выбытия основных средств до конца года; n – число вводов основных фондов; m – число выводов.

Среднегодовая стоимость применяется для расчета амортизационных отчислений по группам основных средств и показателей эффективности их использования.

Ликвидационная стоимость – стоимость основных фондов, которая может быть получена от их реализации, за вычетом стоимости демонтажа.

3. Износ: сущность и виды

Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного изнашивания. Различают физический и моральный износ.

Под **физическим износом** понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств в процессе их эксплуатации.

Уровень физического износа основных средств зависит:

- 1) от первоначального качества основных фондов;
- 2) степени их эксплуатации;
- 3) уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды;
- 4) уровня квалификации обслуживающего персонала;
- 5) своевременности проведения планово-предупредительных ремонтов и др.

Учет этих факторов в работе организаций может в значительной мере повлиять на физическое состояние основных фондов.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используются следующие показатели:

1) **коэффициент физического износа основных фондов** ($K_{иф}$), рассчитанный по формуле:

$$K_{иф} = \frac{И}{П_c},$$

где $И$ – сумма износа основных фондов (начисленная амортизация) за весь период их эксплуатации, р., $П_c$ – первоначальная (балансовая) или восстановительная стоимость основных фондов, р.

2) **степень физического износа**, рассчитываемая для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, по формуле:

$$K_{иф} = \frac{T_{ф}}{T_{н}} \cdot 100,$$

где $T_{ф}$ и $T_{н}$ – фактический и нормативный сроки службы данного объекта основных фондов.

Средства труда изнашиваются не только физически. Имеется так называемый **моральный износ**, т.е. обесценение основных средств, физически еще пригодных к использованию.

Виды морального износа:

1. **Моральный износ первой формы** ($I_{м1}$) – из-за увеличения роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды, происходит удешевление аналогичного оборудования, установок. Величина морального износа первой формы определяется в процентах к первоначальной стоимости объекта:

$$I_{м1} = \frac{ОФ_c - ОФ_н}{ОФ_c} \cdot 100,$$

где $ОФ_н$ и $ОФ_c$ – восстановительная стоимость нового и старого объекта основных средств.

2. **Моральный износ второй формы** ($I_{м2}$) – под влиянием технического прогресса появляются новые, более совершенные,

производительные и экономные машины, оборудование и т.п. Моральный износ второй формы рассчитывается по формуле:

$$I_{м2} = \frac{П_n - П_c}{П_n} \cdot 100,$$

где $I_{м2}$ – моральный износ второй формы; $П_n$ и $П_c$ – производительность нового и старого оборудования.

4. Амортизация основных фондов: способы и методы начисления

Амортизация – это возмещение в денежной форме износа ОПФ путем постепенного переноса ими своей стоимости на создаваемую в процессе производства продукцию.

Известны два способа начисления амортизации: нормальный (линейный) и ускоренный. В настоящее время в республике используется нормальная, или **линейная амортизация**, которая построена по принципу равномерных ежегодных списаний основного капитала в течение всего срока его использования в производстве и предполагает, что амортизационные отчисления служат возобновлению основного капитала. Нормы исчисляются на основе средних сроков службы средств труда.

В отличие от действующей линейной амортизации **ускоренная (нелинейная) амортизация** охватывает все методы преднамеренного завышения амортизации в сравнении с размером списаний стоимости основного капитала по равномерному методу. Суть ее – в сокращении действующего срока амортизационного периода или в списании большей части стоимости в первые годы.

Преимущества ускоренной амортизации заключаются в том, что она позволяет:

- 1) ускорить процесс обновления активной части основных производственных фондов в организации;
- 2) накопить достаточные средства (амортизационные отчисления) для технического перевооружения и реконструкции производства;
- 3) избежать морального и физического износа активной части основных производственных фондов, т.е. поддерживать их на вы-

соком техническом уровне, что, в свою очередь, создает хорошую основу для увеличения объема производства, выпуска более качественной продукции и снижения ее себестоимости.

4) страховать предприятия от потерь, связанных с моральным износом, и стимулировать внедрение более совершенной техники;

5) форсировать накопление капитала и концентрировать амортизационные отчисления за более короткий срок;

6) уменьшать суммы скрытой прибыли, которая идет на капиталовложения;

7) легально укрывать часть прибыли от налогообложения, увеличивая за счет амортизации размер издержек производства, следовательно, уменьшать размеры налоговых отчислений в бюджет;

8) ускорять обновление основного капитала и повышать конкурентоспособность продукции;

9) применять принцип «адресности» при предоставлении льгот тем, кто производит продукцию, пользующуюся быстро приходящим спросом;

10) использовать дифференцированные ставки и стимулировать отрасли, определяющие развитие НТП.

Ускоренная амортизация распространяется только на активную часть основных фондов, нормативный срок службы которых превышает 3 года. Кроме того, ускоренная амортизация пока действует только по отношению к основным фондам, которые используются при производстве вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования для расширения экспорта.

Весьма важным положительным нововведением в системе амортизационных отчислений является то, что с 1992 г. амортизируются не только средства труда (основные фонды), но и нематериальные активы. Согласно действующему положению, к нематериальным активам относятся: права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, торговые знаки.

Имущество, подлежащее амортизации, объединяется в следующие четыре категории:

1) здания, сооружения и их структурные компоненты;

2) легковой автотранспорт, легкий грузовой автотранспорт, конторское оборудование и мебель, компьютерная техника, информационные системы и системы обработки данных;

3) технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование и материальные активы, не включенные в первую и вторую категории;

4) нематериальные активы.

Исходными данными для определения амортизационных отчислений на планируемый период являются:

– показатели стоимости основных фондов на начало года;

– годовые и перспективные планы по вводу в действие основных фондов и фондов, поступающих от других предприятий и организаций;

– данные о проектируемом выбытии основных фондов;

– утвержденные нормы амортизационных отчислений.

Для расчета амортизации необходимо выполнить следующие работы:

а) сгруппировать действующие основные фонды на начало планируемого периода по группам ОФ;

б) определить по группам (инвентарным объектам) среднегодовую стоимость всех амортизируемых основных фондов;

в) рассчитать сумму амортизационных отчислений на планируемый период по каждому инвентарному объекту или группе основных фондов;

г) определить общий размер амортизационных отчислений на планируемый год по всем амортизируемым основным фондам путем подсчета сумм амортизации, исчисляемых по всем группам основных фондов.

Амортизационные отчисления производятся организациями, ежемесячно исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе организации.

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений. Иначе говоря, норма амортизации – это отношение суммы годовых амортизационных отчислений к стоимости основных производ-

ственных фондов, выраженное в процентах.

Амортизация основных средств и нематериальных активов начисляется:

а) по объектам, используемым в предпринимательской деятельности, исходя из выбранного срока полезного использования (в пределах диапазона, установленного Положением о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов), линейным, нелинейным и производительным способами;

б) по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, исходя из нормативного срока службы, линейным способом.

При линейном способе начисления амортизации используется **метод равномерного начисления**, когда предприятия начисляют амортизацию ежемесячно, исходя из ее месячной нормы (годовая норма амортизации / 12):

$$AO = \Phi_{\text{п}} \times H_{\text{а}}$$

$$H_{\text{а}} = \frac{100\%}{T_{\text{н}}},$$

где AO – сумма амортизационных отчислений; $\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость объекта; $H_{\text{а}}$ – норма амортизации, %; $T_{\text{н}}$ – нормативный срок службы объекта.

Положительным моментом данного метода является простота его применения. Однако он не учитывает неравномерность износа основных фондов в отдельные периоды времени.

При ускоренном (нелинейном) способе начисления амортизации используют следующие методы:

1) **метод уменьшаемого остатка**, когда амортизация начисляется исходя из остаточной стоимости основных фондов на начало года ($\Phi_{\text{о}}$) и нормы амортизации ($H_{\text{а}}$):

$$AO = \Phi_{\text{о}} \times H_{\text{а}} \quad H_{\text{а}} = \frac{100\%}{T_{\text{н}}} \text{ЧК}_{\text{у}},$$

где $\Phi_{\text{о}}$ – остаточная стоимость основных фондов; $\text{ЧК}_{\text{у}}$ – коэффициент ускорения.

2) **метод суммы чисел лет (кумулятивный)**, когда амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта ($\Phi_{п}$) и годового соотношения числа лет нормативного срока службы:

$$AO = \Phi_{п} \times H_{а}$$

$$H_{а} = \frac{\text{число лет до конца срока службы основных фондов}}{\text{сумма чисел лет срока службы основных фондов}} \times 100$$

Принцип регрессии, лежащий в основе этих методов, позволяет в первый год начислять амортизацию в повышенных размерах, а впоследствии ее уменьшать. В результате 2/3 стоимости основных фондов можно амортизировать за половину срока их службы. Положительным является то, что увеличиваются средства предприятия для обновления основных фондов, вместе с тем, увеличиваются издержки, что ведет к уменьшению прибыли.

Нелинейный способ начисления амортизации не распространяется:

- на машины, оборудование и транспортные средства с нормативным сроком службы до 3 лет, легковые автомобили (кроме специальных);

- отдельные виды оборудования, гражданской авиации, срок полезного использования которых определяется исходя из установленных ресурсов;

- уникальную технику и оборудование, предназначенные для использования только при определенных видах испытаний и производства ограниченного вида конкретной продукции;

- предметы интерьера, включая офисную мебель;

- предметы для отдыха, досуга и развлечений.

В качестве самостоятельного выделен **производительный способ** начисления амортизации. При его использовании объекты основных средств и нематериальных активов амортизируют в зависимости от объема произведенной с их участием продукции (работ, услуг) либо степени эксплуатации этих объектов. **Метод списания пропорционально объему продукции** предполагает, что амортизация начисляется исходя из натурального показателя объема продукции и соотношения первоначальной стоимости основных фондов и предполагаемого объема продукции за весь срок использования основных фондов:

$$AO = \Phi_{\Pi} \times H_a$$

$$H_a = \frac{ВП_{\text{пр}}}{ВП_{\text{пф}}},$$

где $ВП_{\text{пр}}$ – прогнозируемый объем выпуска продукции в течение срока службы основных фондов; $ВП_{\text{пф}}$ – фактический (плановый) объем выпуска за соответствующий период функционирования основных фондов.

Данный метод позволяет наиболее точно учесть в себестоимости стоимость основных фондов. В условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры, проблем со сбытом и колебаний объемов производства его применение снижает себестоимость выпускаемой продукции.

Амортизационная политика в Республике Беларусь направлена на приведение системы формирования амортизационного фонда в соответствие с условиями хозяйствования в переходный период и повышение эффективности начисления и использования амортизации как основного источника инвестиций в воспроизводство основных фондов. Предполагается не только свобода предприятий в выборе модели амортизации и методов ее начисления, но и создание поля для маневра предприятий, которые активно инвестируют в основные фонды. С этой целью предусматривается ряд направлений:

- применение организациями всех форм собственности нелинейных методов ускоренной амортизации в первые годы эксплуатации оборудования;

- обеспечение права использовать различные методы начисления амортизации и возможности перехода в течение срока службы основных фондов с одного метода начисления амортизации на другой в зависимости от финансового положения и перспективного плана развития;

- использование прогрессивного метода начисления амортизации (с замедлением в начальный период) для вновь создаваемых производств с высокими начальными капитальными вложениями до выхода на проектную мощность;

- употребление диапазонных норм амортизации для укрупненных групп основных фондов, в рамках которых предприятие вправе

само выбирать объем отчислений в амортизационный фонд;

– распространение ускоренной амортизации в случаях производства экспортной продукции и продукции, которая не может быть закуплена по импорту и пользуется повышенным или быстро-приходящим спросом и выпуск ее отличается высоким уровнем рентабельности.

5. Эффективность использования основных фондов: показатели, пути повышения

Выделяют следующие показатели использования основных фондов:

1. Показатели эффективного использования основных фондов (фондоотдача, фондоемкость, рентабельность основных фондов).

2. Показатели, характеризующие движение основных фондов (коэффициент обновления, коэффициент ввода, коэффициент выбытия, коэффициент износа, коэффициент годности), рассмотренные в 1 вопросе данной темы.

3. Показатели, характеризующие степень использования мощности основных фондов (коэффициент интенсивной загрузки основных производственных фондов, коэффициент экстенсивной загрузки основных производственных фондов, коэффициент интегрального использования основных производственных фондов, коэффициент сменности).

Обобщающим показателем, характеризующим использование основных фондов на предприятии, является показатель фондоотдачи.

Показатель **фондоотдачи** (Φ_o) рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = \frac{\text{ВП}}{\Phi_{\text{сг}}},$$

где ВП – стоимость произведенной за год продукции в натуральном или стоимостном выражении; $\Phi_{\text{сг}}$ – среднегодовая стоимость ОПФ.

Фондоотдача показывает, сколько рублей продукции произведено на 1 рубль основных производственных фондов.

Обратным показателем фондоотдачи является **фондоемкость** продукции:

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{\text{сг}}}{\text{ВП}} \quad \text{или} \quad \Phi_e = \frac{1}{\Phi_o}$$

Фондоемкость отражает стоимость основных производственных фондов, приходящихся на 1 рубль произведенной за год продукции.

Фондовооруженность труда (Φ_v) можно рассчитать по формуле:

$$\Phi_v = \frac{\Phi_{\text{сг}}}{\text{Ч}_p},$$

где Ч_p – среднесписочная численность рабочих.

К показателям эффективности использования основных производственных фондов можно в определенной мере отнести:

1) **рентабельность всего имущества предприятия ($R_{\text{и}}$):**

$$R_{\text{и}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина активов баланса}} \times 100\%$$

2) **рентабельность собственных средств ($R_{\text{сс}}$):**

$$R_{\text{сс}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина собственных средств}} \times 100\%$$

3) **рентабельность производственных фондов ($R_{\text{пф}}$):**

$$R_{\text{пф}} = \frac{\text{Прибыль}}{\Phi_{\text{сг}} + \text{ОбФ}} \times 100\%,$$

где $\Phi_{\text{сг}}$ – среднегодовая стоимость ОПФ; ОбФ – среднегодовые остатки нормируемых оборотных средств.

Показателем, характеризующим уровень использования ОПФ, является и **рентабельность основных фондов ($R_{\text{ф}}$):**

$$R_{\text{ф}} = \frac{\text{Прибыль}}{\Phi_{\text{сг}}} \times 100\%$$

К системе взаимосвязанных показателей, характеризующих

уровень использования активной части ОПФ и производственных мощностей, а также раскрывающих резервы возможного улучшения их использования, относятся:

1) *коэффициент экстенсивного использования* ($K_э$), который характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени:

$$K_э = \frac{T_\phi}{T_{\text{реж}}},$$

где T_ϕ – фактическое время работы машин и оборудования, $T_{\text{реж}}$ – режимный фонд времени работы машин и оборудования;

2) *коэффициент интенсивного использования* ($K_и$), который характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности:

$$K_и = \frac{\Pi_\phi}{\Pi_{\text{пл}}},$$

где Π_ϕ – фактическая производительность машин и оборудования, $\Pi_{\text{пл}}$ – плановая производительность машин и оборудования;

3) *интегральный коэффициент* ($K_{\text{инт}}$), который характеризует уровень использования машин и оборудования как по времени, так и по мощности:

$$K_{\text{инт}} = K_э \times K_и$$

4) *коэффициент сменности* ($K_{\text{см}}$), характеризующий уровень использования ОПФ во времени:

$$K_{\text{см}} = \frac{MC_1 + MC_2 + MC_3}{K_{\text{уст}}},$$

где MC_1 – количество машино-смен работы оборудования только в одну смену; MC_2 – количество машино-смен работы оборудования в две смены; MC_3 – количество машино-смен работы оборудования в три смены; $K_{\text{уст}}$ – количество установленного оборудования.

Основная задача организации должна сводиться к тому, чтобы не допускать чрезмерного старения ОПФ (особенно активной ча-

сти), так как от этого зависят уровень их физического и морального износа, а следовательно, и результаты работы предприятия.

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

Способы улучшения использования основных средств в организации:

1) освобождение предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдача их в аренду;

2) своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов;

3) приобретение высококачественных основных средств;

4) повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;

5) своевременное обновление, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;

6) повышение коэффициента сменности работы организации, если в этом имеется экономическая целесообразность;

7) улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;

8) повышение уровня механизации и автоматизации производства;

9) повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

10) внедрение новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;

11) совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

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

6. Обновление основных производственных фондов

Обновление основных фондов означает процесс замены устаревших средств труда новыми, более совершенными.

Различают частичное и полное обновление. При **частичном обновлении** заменяются отдельные узлы и детали орудий труда, восстанавливаются разрушенные конструкции зданий, сооружений и т.д. С организационно-технической стороны частичное обновление выражается в капитальном ремонте и модернизации. **Полное обновление** основных фондов осуществляется в форме технического перевооружения, реконструкции, расширения, нового строительства. В результате происходит полное обновление отдельных станков, машин и агрегатов путем вывода из производства устаревших основных фондов и замены их новыми орудиями труда.

Основные фонды на предприятии в процессе их эксплуатации постоянно изнашиваются, и для поддержания их в работоспособном состоянии периодически необходимо проводить их ремонт.

Ремонт – это возмещение физического износа отдельных конструктивных элементов (узлов, деталей и т.д.) и поддержка основных фондов в работоспособном состоянии в течение срока их службы. Различают три вида ремонта: восстановительный, текущий и капитальный.

Восстановительный ремонт – это особый вид ремонта, вызываемый различными обстоятельствами: стихийными бедствиями (наводнение, пожар, землетрясение), военными разрушениями, длительным бездействием основных фондов.

Текущий ремонт – это мелкий ремонт, который производится в процессе функционирования основных фондов, как правило, без длительного перерыва процесса производства. При мелком ремонте заменяются отдельные детали и узлы, осуществляются определенные починочные работы и другие мероприятия.

Капитальный ремонт – это существенный ремонт основных фондов, который сопровождается полной разборкой машины, заменой изношенных деталей и узлов. После капитального ремонта технические параметры машины должны приблизиться к первоначальным.

Модернизация представляет собой техническое усовершенствование основных фондов с целью устранения морального изнашивания и повышения технико-экономических показателей до уровня новейшего оборудования. По степени обновления различают частичную и комплексную модернизацию (коренная переделка). По способам и задачам проведения различают модернизацию типовую и целевую. **Типовая модернизация** – это массовые однотипные изменения в серийных конструкциях. **Целевая модернизация** – это усовершенствования, связанные с потребностями конкретного производства.

Рассмотрим формы полного обновления основных фондов.

Реконструкция и техническое перевооружение – совершенствование активной части основных фондов без расширения имеющихся зданий и сооружений.

Расширение – это строительство дополнительных производств в действующей организации с целью создания дополнительных или новых производственных мощностей.

Новое строительство – ввод в действие новых предприятий с основными фондами, соответствующими требованиям технического прогресса, с целью создания новой производственной мощности.

Экономический эффект обновления основных фондов выражается в росте производительности труда, снижении затрат, повышении культуры производства, улучшении условий труда.

Для характеристики процесса обновления основных фондов используются коэффициенты обновления и выбытия.

Одной из форм обновления основных фондов является лизинг.

Лизинг – это форма аренды, связанная с передачей в пользование машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств.

Суть лизинговой операции состоит в предоставлении одной стороной – лизингодателем, другой стороне – лизингополучателю имущества в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе лизингового договора. Целью лизинга является содействие развитию НТП, развитие материально-технической базы организации, их техническое перевооружение, расширение кооперации между отечественными и зарубежными организациями.

В лизинговой сделке участвуют три стороны:

1. **Лизингодатель** (арендодатель) – специализированная лизинговая компания, приобретающая имущество в собственность и передающая его во временное пользование за определенную плату.

2. **Лизингополучатель** (арендатор) – организация, арендующая имущество.

3. **Продавец** – организация-производитель необходимого имущества.

Договор лизинга должен содержать:

- точное описание предмета лизинга;
- объем передаваемых прав собственности;
- наименование места и указание порядка передачи предмета лизинга;
- указание срока действия договора лизинга;
- порядок балансового учета предмета лизинга;
- порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- перечень дополнительных услуг, предоставленных лизингодателем на основании договора комплексного лизинга;
- указание общей суммы договора лизинга и размера вознаграждения лизингодателя;
- порядок расчетов (график платежей);
- определение обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга от связанных с договором лизинга рисков, если иное не предусмотрено договором.

Виды лизинга в зависимости от различных классификационных признаков приведены в таблице 5.

Таблица 5

Классификация лизинга

Принцип классификации	Виды лизинга	Классификационные признаки
Срок лизинга	Рейтинг	От нескольких дней до месяца
	Хайринг	От нескольких месяцев до года
	Собственно лизинг	От года до нескольких лет
Механизм осуществления лизинга	Прямой	Право собственности принадлежит лизингодателю
	Возвратный	Продавец пользуется бывшей собственностью на правах аренды

Принцип классификации	Виды лизинга	Классификационные признаки
По степени окупаемости объекта лизинга	Оперативный	Лизинг с неполной окупаемостью
	Финансовый	Лизинг с полной окупаемостью
По отношению к объекту лизинга	Чистый	Расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель
	Полный	Расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингодатель
	Частичный	С частичным набором услуг лизингодателя
В зависимости от участников лизинговой сделки	Внутренний	Все участники сделки представляют одну страну
	Международный	Участники лизинговой сделки резиденты разных государств
От степени риска	Необеспеченный лизинг	Лизинг без залога
	Частично обеспеченный лизинг	Наличие страхового депозита, покрывающего определенную долю расходов лизингодателя
	Гарантированный (обеспеченный) лизинг	Риски распределяются между несколькими субъектами, выступающими гарантами лизингополучателя, либо страховыми компаниями

Рассмотрим подробнее наиболее распространенные виды лизинга.

По механизму осуществления лизинг делится на прямой и возвратный. При **прямом** лизинге лизингодатель покупает имущество у поставщика и поставляет его арендатору, получая арендную плату в течение всего срока лизинга. Этот вид лизинга целесообразен в тех случаях, когда арендатор полностью переоснащает свое производство. При **возвратном лизинге** организация-изготовитель продает свое имущество лизинговой компании и одновременно заключает соглашение о долгосрочной аренде этого имущества на условиях лизинга, т.е. становится из собственника имущества в его арендатора.

По степени окупаемости объекта лизинг делится на оперативный и финансовый. **Оперативный лизинг** – это лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть его. **Финансовый лизинг** – это лизинг с полной окупаемостью, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизации имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества.

Контрольные вопросы

1. Что такое основные производственные фонды?
2. По каким признакам классифицируются основные фонды?
3. Какие вы знаете виды структур ОПФ?
4. Что такое первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость основных средств?
5. Как рассчитывается среднегодовая стоимость основных средств?
6. Какие существуют виды износа основных фондов?
7. Что такое амортизация?
8. Как определяются нормы амортизационных отчислений?
9. Какие существуют способы начисления амортизации? Охарактеризуйте их.
10. Какие вы знаете показатели эффективности использования основных средств?
11. Назовите основные формы обновления основных фондов.
12. Какие показатели характеризуют обновление и техническое состояние основных средств?
13. Какие существуют виды лизинга?
14. Назовите пути улучшения использования основных фондов в организации.

Тема 7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Основные понятия: *оборотные средства; оборотные производственные фонды; фонды обращения; состав и структура оборотных средств; собственные; заемные и привлеченные оборотные средства; текущий, страховой, транспортный и технологический запас; норматив производственных запасов; норматив незавершенного производства; норматив расходов будущих периодов; норматив готовой продукции на складе предприятия; коэффициент оборачиваемости; период оборота.*

Вопросы:

1. Сущность, состав и структура оборотных средств.
2. Кругооборот и оборот оборотных средств.
3. Источники формирования и процесс нормирования оборотных средств.
4. Эффективность использования оборотных средств: показатели, пути повышения.

1. Сущность, состав и структура оборотных средств

Оборотные средства обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции, работ, услуг.

Оборотные средства имеют особенность – при правильной их организации и стабильной работе предприятия они не расходуются, а лишь меняют свою форму. Совершая непрерывный кругооборот, они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов. Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота товарно-материальных ценностей на стадии приобретения, производства и реализации.

Оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и в фонды обращения.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла, утрачивают натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции.

В отличие от основных средств, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные фонды функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. Они являются материальной основой производства, обеспечивают процесс производства продукции, образования ее стоимости.

Другая составная часть оборотных средств – **фонды обращения** – непосредственно не участвует в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств организации. Фонды обращения включают в себя готовую продукцию на складе организации, товары отгруженные, но не оплаченные (дебиторская задолженность), средства в незаконченных расчетах и денежные средства в банках и кассе организации.

Оборотные средства (оборотный капитал) обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства, постоянное возобновление его материальной основы – предметов труда и малоценных и быстро изнашивающихся средств труда.

Под **составом** оборотных средств следует понимать перечень элементов (статей), образующих оборотные средства.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по следующим признакам:

1. По сферам оборота:

- а) оборотные производственные фонды, т.е. сфера производства;
- б) фонды обращения, т.е. сфера обращения;

2. По элементам:

- а) производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части, МБП);
- б) незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства;
- в) расходы будущих периодов;

- г) готовая продукция на складах;
- д) продукция отгруженная, но еще не оплаченная;
- е) средства в расчетах (дебиторская задолженность);
- ж) денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках.

Общая сумма пунктов а, б, в – дает величину *оборотных производственных фондов*, пунктов г, д, е, ж – величину *фондов обращения*.

Производственные запасы – это предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся в организации в определенном размере, обеспечивая непрерывность производственного процесса.

Незавершенное производство (незаконченная продукция) – это предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но еще пребывают на стадии обработки.

Расходы будущих периодов – это неовещественные элементы оборотных средств, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции.

3. По охвату нормированием оборотные средства подразделяются:

- а) на нормируемые оборотные средства (оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей);
- б) ненормируемые оборотные средства (дебиторская задолженность, средства в расчетах, денежные средства в кассе организации и на счетах).

4. По источникам финансирования оборотные средства подразделяются:

- а) на собственные оборотные средства – средства, постоянно находящиеся в распоряжении организации и формирующиеся за счет собственных ресурсов: прибыли, уставного фонда. Источниками собственных оборотных средств является устойчивая кредиторская задолженность организации (задолженность по заработной плате, страховым платежам и другим устойчивым пассивам);
- б) заемные средства, которые представлены кредитами банков, кредиторской задолженностью и прочими пассивами;
- в) привлеченные средства – средства, полученные от других организаций, предприятий на определенный срок.

5. *В зависимости от отражения в балансах организаций:*

- а) оборотные средства в запасах;
- б) дебиторская задолженность;
- в) краткосрочные финансовые вложения;
- г) денежные средства;
- д) прочие оборотные активы.

6. *По степени ликвидности (скорости превращения в денежные средства):*

- а) абсолютно ликвидные;
- б) быстро реализуемые оборотные активы;
- в) медленно реализуемые оборотные активы.

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности характеризует качество средств организации, находящихся в обороте.

К наиболее ликвидным активам относят:

- деньги в кассе и на счетах в банках;
- краткосрочные финансовые вложения.

Быстро реализуемыми активами считаются:

- дебиторская задолженность;
- прочие оборотные активы.

Медленно реализуемыми активами являются:

- запасы и затраты за вычетом расходов будущих периодов;
- НДС по приобретенным товарам.

Структура оборотных средств – соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности, которое измеряется как удельный вес определенной группы оборотных средств в общей сумме оборотных средств.

Структура оборотных средств зависит:

- от специфики организации;
- уровня специализации, концентрации и кооперирования;
- качества готовой продукции;
- ускорения научно-технического прогресса.

2. Кругооборот и оборот оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении и на протяжении одного производственного цикла совершают кругооборот, который состоит из трех стадий.

Первая стадия кругооборота оборотных средств организаций начинается с авансирования стоимости в денежной форме (Д) на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства (Т): Д – Т...

В результате денежные средства принимают форму производственных запасов, выражая переход из сферы обращения в сферу производства. Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, так как после завершения кругооборота она возвращается.

Вторая стадия кругооборота совершается в процессе производства (П), где рабочая сила осуществляет производительное потребление средств производства, создавая новый продукт (Т_н), несущий в себе перенесенную и вновь созданную стоимость. Авансированная стоимость снова меняет свою форму – из производительной она переходит в товарную: Т – П – Т_н ...

Третья стадия кругооборота заключается в реализации произведенной готовой продукции (работ, услуг) и получении денежных средств. На этой стадии оборотные средства вновь переходят из сферы производства в сферу обращения. Прерванное товарное обращение возобновляется, и стоимость из товарной формы переходит в денежную (Д_н): Т_н – Д_н.

Разница между суммой денежных средств, затраченных на изготовление и реализацию продукции (работ, услуг) и полученных от реализации произведенной продукции (работ, услуг), составляет денежные накопления организации.

Формула кругооборота оборотных средств показывает последовательное прохождение оборотными средствами его стадий, изменение натурально-вещественной формы оборотных средств:

$$Д - Т \dots П \dots Т_n - Д_n$$

Совершая полный кругооборот, оборотные средства функционируют на всех стадиях одновременно, что обеспечивает непрерывность процессов производства и обращения. Закончив один

кругооборот, оборотные средства вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот.

Кругооборот капитала, рассматриваемый не как отдельный акт, а как непрерывный процесс, представляет собой **оборот капитала**.

Время оборота капитала – это время, на которое предприниматель авансирует капитал, по истечении которого последний возвращается в первоначальных размерах и форме.

Время оборота капитала включает время производства и время обращения.

Время производства – рабочий период, время естественных процессов, перерыва в процессе труда, время запасов и т.д.

Время обращения – время купли факторов производства и время продажи товаров. Оно связано с комплектованием партии товаров, транспортировкой, временем заключения сделки и т.д. Предпринимательские фирмы стремятся до предела уменьшить время производства и время обращения капитала, всячески рационализируя движение капитала.

3. Источники формирования и процесс нормирования оборотных средств

Для формирования оборотных средств организация использует собственные и приравненные к ним средства, а также привлеченные и заемные ресурсы.

Источниками формирования оборотных средств могут быть:

- прибыль;
- кредиты (банковские и коммерческие, т.е. отсрочка оплаты);
- акционерный (уставный) капитал;
- паевые взносы;
- бюджетные средства;
- перераспределенные ресурсы (страхование), кредиторская задолженность;
- привлеченные средства других организаций и т.д.

Собственные средства должны покрывать минимальную потребность организации в оборотном капитале. Они служат источником формирования нормируемых оборотных средств.

Первоначальное формирование оборотных средств происходит в момент создания организации за счет вкладов учредителей. Это находит отражение в уставном капитале, который включает основные и оборотные средства, инвестированные в производство.

На действующих предприятиях собственные оборотные средства пополняются за счет:

- 1) нераспределенной чистой прибыли;
- 2) фондов накопления;
- 3) целевого финансирования;
- 4) резервного капитала;
- 5) дополнительной эмиссии акций.

Для сокращения общей потребности предприятия в собственных оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств. **Заемные средства** представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах, например под сезонные сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, под отгруженную продукцию, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств; осуществление расчетов и др.

Привлеченными называются средства, временно используемые в обороте. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте.

Если наличие собственных оборотных средств меньше, чем нормативная величина запасов и затрат, то разница показывает недостаток собственных оборотных средств.

Источниками финансирования недостатка собственных оборотных средств являются:

- чистая прибыль;
- периодическая дооценка товарно-материальных ценностей по решениям правительства республики;
- выпуск в обращение долговых ценных бумаг;
- банковские кредиты;
- бюджетные ссуды и займы;
- инвестиционный налоговый кредит, представляющий временную отсрочку платежей.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств имеет важное значение в обеспечении финансовой устойчивости предприятия.

Под **нормированием оборотных средств** понимается процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии.

Нормирование оборотных средств зависит от следующих факторов:

- длительности производственного цикла;
- согласованности и четкости в работе заготовительного, обрабатывающих и выпускающих цехов;
- условий снабжения;
- отдаленности поставщиков от потребителей;
- скорости перевозок, вида и бесперебойности работы транспорта;
- времени подготовки материалов для запуска их в производство;
- условий реализации продукции;
- системы и формы расчетов, скорости документооборота, возможности прогнозирования факторинга и др.

Принципы нормирования:

- нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных средств в минимальных размерах, в денежном выражении.
- при расчете нормативов по каждому элементу оборотных средств необходимо увязывать производственные и финансовые показатели.
- при установлении нормативов учитываются задания по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

В основе расчетов нормативов лежат:

- а) объемы производства;
- б) условия материально технического снабжения;
- в) условия сбыта готовой продукции.

Методы расчета нормативов оборотных средств:

1. **Аналитический (опытно-статистический) метод** предполагает определение потребности в оборотных средствах в разме-

ре их среднефактических остатков с учетом роста объема производства. Он отражает сложившуюся практику организации производства, снабжения, сбыта. При анализе имеющихся товарно-материальных ценностей (ТМЦ) их фактические запасы корректируются, а излишние (ненужные) ТМЦ исключаются.

2. Коэффициентный метод предполагает, что в сводный норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объема производства и на ускорение оборачиваемости оборотных средств. Применять дифференцированные коэффициенты по элементам оборотных средств можно, если нормативы периодически уточняются. При данном методе запасы и затраты подразделяются на зависящие от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие (запчасти, МБП, расходы будущих периодов).

3. Метод прямого счета предусматривает научно-обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировки товарно-материальных ценностей, практике расчетов между организациями. Последовательность расчетов нормативов оборотных средств:

- 1) устанавливаются частные нормативы;
- 2) определяется совокупный норматив;
- 3) совокупный норматив распределяется по подразделениям.

Нормируются следующие элементы оборотных средств:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция на складе организации.

В процессе нормирования оборотных средств разрабатываются нормы и нормативы.

Норматив оборотных средств – минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая хозяйственную деятельность организации. Рассчитываются на конкретный период (год, квартал, месяц, декада).

Норма оборотных средств – относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному запасу

товарно-материальных ценностей. Она устанавливается в днях и может быть установлена на относительно длительный период.

Общий норматив оборотных средств ($N_{\text{общ}}$) состоит из суммы частных нормативов:

$$N_{\text{общ}} = N_{\text{пз}} + N_{\text{нп}} + N_{\text{брп}} + N_{\text{гп}},$$

где $N_{\text{пз}}$ – норматив производственных запасов; $N_{\text{нп}}$ – норматив незавершенного производства; $N_{\text{брп}}$ – норматив расходов будущих периодов; $N_{\text{гп}}$ – норматив готовой продукции.

Норматив производственных запасов ($N_{\text{пз}}$) складывается из норматива текущего запаса, подготовительного и страхового и может быть определен по формуле:

$$N_{\text{пз}} = Q_{\text{сут}} \times (N_{\text{тз}} + N_{\text{пз}} + N_{\text{стр}}),$$

где $Q_{\text{сут}}$ – среднесуточное потребление материалов; $N_{\text{тз}}$ – норма текущего запаса, дни; $N_{\text{пз}}$ – норма подготовительного запаса, дни; $N_{\text{стр}}$ – норма страхового запаса, дни.

Текущие запасы обеспечивают бесперебойную производственную деятельность организации и являются основной частью оборотных средств.

Подготовительный запас – это время, необходимое для подготовки и запуска в производство поступившего материала. Он складывается из транспортного и технологического запасов.

Страховой запас создается для обеспечения бесперебойной работы организации на случай возможных нарушений периодичности поставок материалов. Размер этого запаса принимается за 50% от нормы текущего запаса ($Z_{\text{т}}$). Его можно также определить исходя из времени, необходимого для организации получения материала от поставщика и среднесуточного его потребления:

$$Z_{\text{с}} = Q_{\text{сут}} \times (B_1 + B_2 + B_3 + B_4),$$

где B_1 – время, необходимое для отгрузки материала, дни; B_2 – время нахождения материала в пути, дни; B_3 – время приемки материала; B_4 – время необходимое для подготовки материалов в производство, дни.

Потребность в оборотных средствах по незавершенному производству ($\Phi_{\text{нп}}$) определяется умножением однодневного выпуска продукции на норму незавершенного производства либо по формуле:

$$\Phi_{\text{нп}} = Q_{\text{сут}} \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{нз}},$$

где $Q_{\text{сут}}$ – среднесуточные затраты на производство продукции, р.; $T_{\text{ц}}$ – длительность производственного цикла в днях; $K_{\text{нз}}$ – коэффициент нарастания затрат, который рассчитывается как отношение средней себестоимости незавершенного производства ($C_{\text{нп}}$) к производственной себестоимости готовой продукции ($C_{\text{пр}}$):

$$K_{\text{нз}} = \frac{C_{\text{нп}}}{C_{\text{пр}}}$$

Потребность в оборотных средствах по расходам будущих периодов ($\Phi_{\text{брп}}$) устанавливается методом прямого счета или расчетно-аналитическим методом:

$$\Phi_{\text{брп}} = \Phi_{\text{рпн}} + \Phi_{\text{рппл}} - \Phi_{\text{рпс}},$$

где $\Phi_{\text{рпн}}$ – сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, р.; $\Phi_{\text{рппл}}$ – расходы, производимые в планируемом периоде, р.; $\Phi_{\text{рпс}}$ – расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде или погашаемые за счет специальных источников, р.

Потребность в оборотных средствах по готовой продукции ($\Phi_{\text{гп}}$) устанавливается умножением однодневного выпуска продукции по себестоимости на норму запаса готовой продукции:

$$\Phi_{\text{гп}} = S_{\text{отг}} \times H_{\text{гпj}},$$

где $S_{\text{отг}}$ – среднесуточная отгрузка готовой продукции по производственной себестоимости в планируемом периоде, р.; $H_{\text{гпj}}$ – норма запаса готовой продукции по j-ому виду изделий, дн.

Определение потребности в оборотных средствах организации на планируемый период осуществляется путем расчета относительных норм запаса (переходящих остатков) оборотных средств в денежном выражении по отдельным статьям (элементам) и в целом общей их суммы.

4. Эффективность использования оборотных средств: показатели, пути повышения

Эффективность использования оборотных средств характеризуют следующие взаимосвязанные показатели оборачиваемости:

- 1) коэффициент оборачиваемости;
- 2) длительность одного оборота в днях;
- 3) коэффициент (закрепления) загрузки оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$) характеризует скорость их оборота за рассматриваемый период:

$$K_{об} = \frac{РП}{Об_{ср}},$$

где РП – объем реализуемой продукции за рассматриваемый период в отпускных ценах, р.; Обс – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, р.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов совершаемых оборотными средствами за год. Средний остаток оборотных средств определяется по формуле среднего хронологического.

Длительность одного оборота в днях ($T_{об}$) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции:

$$T_{об} = \frac{D_k}{K_{об}} \quad \text{или} \quad T_{об} = \frac{Об_{ср} \cdot ЧД_k}{РП},$$

где D_k – количество календарных дней в году.

Коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств ($K_з$) в обороте показывает сумму оборотных средств, приходящуюся на один рубль реализованной продукции:

$$K_з = \frac{Об_{ср}}{РП}$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в результате этого в любой форме позволит организации

направить средств на развитие, не привлекая дополнительных финансовых ресурсов.

Под **ускорением оборачиваемости** понимается сокращение длительности одного оборота. Организация при той же сумме оборотных средств может выпустить и реализовать больше продукции и, следовательно, получить больше прибыли, повысить рентабельность.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств отражается в показателях их высвобождения. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств (OC_a) происходит в том случае, когда выполнение или перевыполнение производственной программы обеспечивается при использовании меньшей суммы оборотных средств, чем предусмотрено планом:

$$OC_a = OC_{отч} - OC_{пл},$$

где $OC_{отч}$ и $OC_{пл}$ – оборотные средства в отчетном и планируемом периодах, тыс. р.

$$\text{или } OC_a = \frac{РП_{отч}}{K_{об.отч}} - \frac{РП_{пл}}{K_{об.пл}},$$

где $РП_{отч}$ и $РП_{пл}$ – соответственно объем реализованной продукции в отчетном и планируемом периодах, тыс. р.; $K_{об.отч}$ и $K_{об.пл}$ – коэффициенты оборачиваемости соответственно в отчетном и планируемом периодах.

Относительное высвобождение оборотных средств имеет место тогда, когда темпы роста объемов продаж опережают темпы роста оборотных средств. В этом случае меньшим объемом оборотных средств обеспечивается больший объем реализации.

Относительное высвобождение оборотных средств (OC_o) рассчитывается по формуле:

$$OC_o = OC_{отч} \times I_{вп} - OC_{пл},$$

где $I_{вп}$ – индекс объема производства за анализируемый период

или

$$OC_o = \frac{PP_{отч}}{K_{об.отч}} - \frac{PP_{отч}}{K_{об.пл}}$$

В современных условиях одной из важнейших задач организации является ускорение оборачиваемости оборотных средств на всех стадиях:

На стадии производственных запасов:

- 1) применение экономически обоснованных норм запаса;
- 2) приближение поставщиков сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий к потребителям;
- 3) использование прямых связей;
- 4) расширение оптовой торговли материалами и оборудованием;
- 5) комплексная механизация, автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах.

На стадии незавершенного производства:

- 1) ускорение освоения достижений научно-технического прогресса;
- 2) развитие стандартизации, унификации, типизации;
- 3) совершенствование форм организации промышленного производства;
- 4) применение более экономичных конструкционных материалов;
- 5) совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

На стадии обращения:

- 1) приближение потребителей к ее изготовителям;
- 2) совершенствование системы расчетов;
- 3) увеличение объема реализованной продукции, выполненной по прямым заказам;
- 4) изготовление продукции из сэкономленных материалов.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет использования следующих факторов:

- оптимизации производственных запасов;
- опережающего темпа роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств;

- увеличения объема производства и реализации продукции при неизменном уровне оборотных средств;
- совершенствования системы снабжения и сбыта;
- снижения материалоемкости и энергоемкости продукции;
- повышения качества продукции и ее конкурентоспособности;
- сокращения длительности производственного цикла и др.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение экономической категории «оборотные средства».
2. В чем отличие оборотных фондов от основных фондов?
3. Перечислите составные элементы оборотных средств.
4. В чем состоит функция оборотных средств?
5. Как подразделяются оборотные средства по источнику их формирования?
6. Из каких стадий состоит кругооборот оборотных средств?
7. За счет каких источников формируются оборотные средства организаций?
8. За счет чего пополняются собственные источники формирования оборотных средств?
9. Что такое нормирование оборотных средств?
10. Как определяется общий норматив оборотных средств?
11. Как определяется норматив производственного запаса?
12. Как оценивается эффективность использования оборотных средств?
13. Что показывает коэффициент оборачиваемости?
14. Что называется абсолютным высвобождением оборотных средств?
15. Что называется относительным высвобождением оборотных средств?
16. Назовите пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Тема 8: МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Основные понятия: *материальные ресурсы; основные и вспомогательные материалы; сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы; норма расхода; общая потребность в материалах; материалоотдача; материалоемкость; коэффициент использования материала; экономия материальных затрат*

Вопросы:

1. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, структура.
2. Планирование и нормирование расхода материальных ресурсов.
3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов.
4. Факторы и направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации.

1. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, структура

Материальные ресурсы представляют собой часть оборотных фондов организации, т.е. тех средств производства, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле, целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию и в процессе производства меняют или теряют свои потребительские свойства.

Под **материальными ресурсами** понимаются потребляемые в процессе производства предметы труда в виде сырья, материалов, покупных изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии.

В отраслях пищевой и легкой промышленности, например, затраты на сырье и материалы превышают 80 % в себестоимости продукции. В масштабах современной промышленности снижение материальных затрат на 1 % обеспечивает многомиллиардную экономию, а значит, соответствующее увеличение прибыли и доходов.

К сырью, как правило, относят продукцию добывающей промышленности (нефть, руда, песок) и сельского хозяйства (продукты растениеводства, животноводства).

Материалы как продукты труда, прошедшие предварительную обработку, являются продукцией обрабатывающей или перерабатывающей промышленности (черные и цветные металлы, строительные материалы, мука).

По отрасли происхождения сырье делится на промышленное и сельскохозяйственное.

В свою очередь промышленное сырье делится:

- на минеральное;
- искусственное (пластмасса, ткани и др.);
- вторичное (отходы и отбросы основного производства, металлолом и др.).

Сельскохозяйственное сырье представлено сырьем растительного и животного происхождения.

По степени участия в изготовлении продукции сырье и материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

К **основным материалам и сырью** относятся те виды сырья и материалов, из которых изготавливается продукция предприятия или которые являются ее составной частью. Наибольшую долю материальных ресурсов предприятия составляют основные материалы, которые в натуральной форме входят в состав готовой продукции, составляя его материальную основу.

К **вспомогательным материалам** относятся материалы, потребляемые в процессе обслуживания производства или добавляемые к основным материалам (смазочные материалы, упаковочные материалы, красители и т. д.).

В экономике различают следующие виды вспомогательных материалов:

- 1) присоединяющиеся к продукту, но не меняющие его потребительского назначения (лакокрасочные материалы, этикетки);
- 2) участвующие в производственном процессе как необходимый элемент, но не присоединяющиеся к готовому продукту (фильтры, катализаторы и т. д.);
- 3) обеспечивающие работу средств труда (смазочные материалы и др.);

4) топливо.

По стадии использования различают исходное и вторичное сырье и материалы.

Исходное сырье и первичные материалы представляют собой материальные ресурсы, изначально применяемые для создания продукта.

Вторичным сырьем по отношению к конкретному продукту является сырье, которое повторно вовлечено в процесс производства.

Исходные материалы могут быть подразделены на 2 группы:

1) полуфабрикаты (промежуточная продукция, изготовленная на предыдущих стадиях производственного процесса);

2) первичные материалы, поступающие со стороны.

По структуре типового плана счетов различают:

- сырье и материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- конструкции и детали;
- топливо;
- тара и тарные материалы;
- запасные части;
- прочие материалы;
- материалы, переданные в переработку на сторону;
- строительные материалы;
- инвентарь и хозяйственные принадлежности;
- специальная оснастка и специальная одежда на складе;
- специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации.

Все материальные ресурсы, используемые в промышленности в качестве предметов труда, условно подразделяются на сырьевые и топливно-энергетические. Преобладающую часть основных материалов при производстве продукта называют **сырьем**.

Топливо-энергетические ресурсы по своей экономической природе относятся к вспомогательным материалам, но ввиду их особой значимости для экономики они выделены в самостоятельную группу.

По характеру своего происхождения топливно-энергетические ресурсы принято подразделять на:

1) природные (природный газ, уголь, атомная энергия);

2) вторичные (отработанный газ, топливные отходы).

Электрическая и тепловая энергия расходуется:

- на основные технологические цели;
- приведение в движение инструмента и оборудования;
- хозяйственные нужды (освещение, вентиляция).

Структура материальных ресурсов – это соотношение отдельных видов сырья и материалов в совокупности материальных ресурсов, измеряется как удельный вес определенной группы сырья или материалов в общей сумме материальных ресурсов.

Необходимым условием эффективного производства продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли и рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества. Рост потребности предприятия в материальных ресурсах может быть удовлетворен экстенсивным путем (приобретением или изготовлением большего количества материалов) или интенсивным (более экономным использованием имеющихся запасов в процессе производства продукции).

2. Планирование и нормирование расхода материальных ресурсов

Планирование и нормирование материальных ресурсов сводится главным образом к организации их экономии на предприятии. Экономия ресурсов – это количество сырья и материалов, высвобожденных за счет эффективного и рационального их использования, внедрения достижений научно-технического прогресса и передовых методов организации производства и труда.

Фактическую и плановую экономию можно рассчитать как на единицу продукции, так и на весь выпуск. Фактическая экономия представляет собой результат сопоставления фактических отчетных данных, а плановая – нормативных данных.

Продолжительное эффективное использование материальных ресурсов и энергетических ресурсов требует организации экономии сырья, материалов, энергетических ресурсов. В работе по организации и планированию использования материальных ресурсов важ-

нейшее место занимает установление прогрессивных норм материалов и топлива.

Нормативный расход материальных ресурсов на единицу продукции или вид работ носит название **нормы расхода**.

Норма расхода – это установленные планом величины, определяющие максимально допустимые затраты соответствующих материальных ресурсов на производство единицы конкретного вида продукции.

Уровень прогрессивных норм должен быть выше достигнутых средних показателей. Нормы должны ориентировать работников на планомерное внедрение новой техники, отражать передовой производственный опыт и изменяться по мере совершенствования техники, организации производства, роста квалификации кадров.

Наиболее прогрессивным методом управления технико-экономическими нормами расхода материала и топлива является **расчетно-аналитический метод**.

Сущность метода состоит в том, что норма расхода материалов состоит из 3 частей:

1) полезное содержание материалов в готовой продукции (чистая масса) – ЧМ;

2) отходы, полученные в процессе производства (масса отходов) – M_o ;

3) потери связанные с хранением и транспортированием материалов (масса потерь) – $M_{п}$.

Удельный вес каждой части характеризует структуру нормы.

Норма расхода (H_p) материалов рассчитывается по формулам:

$$H_p = ЧМ + M_o + M_{п}$$

или

$$H_p = \frac{ЧМ \cdot 100}{100 - \text{процент отходов}}$$

Общая потребность в основных материалах (ОМ) определяется по формуле:

$$ОМ = H_p \times ВП,$$

где ВП – объем выпуска изделия в натуральном выражении.

Потребность предприятия в материалах i -го вида ($M_{\text{общ}}$) определяется с учетом следующих составных элементов:

$$M_{\text{общ}i} = M_{\text{п}i} + M_{\text{нт}i} + M_{\text{р}i} + \text{НП}_{\text{кг}i} + Z_{\text{к}i} - \text{НП}_{\text{нг}i} - Z_{\text{н}i} + M_{\text{в}i},$$

где $M_{\text{п}i}$ – потребность в материалах на производственные нужды; $M_{\text{нт}i}$ – потребность в материалах на внедрение новой техники; $M_{\text{р}i}$ – потребность в материалах на ремонтно-эксплуатационные нужды; $\text{НП}_{\text{кг}i}$, $\text{НП}_{\text{нг}i}$ – незавершенное производство на конец и начало года; $Z_{\text{н}i}$, $Z_{\text{к}i}$ – производственные запасы на конец и начало года; $M_{\text{в}i}$ – внутренние резервы.

3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов

Для оценки эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей.

К обобщающим показателям относятся:

- материалоемкость продукции (M_e);
- материалотдача продукции (M_o);
- коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат;
- коэффициент материальных затрат.

Наиболее распространенными показателями, характеризующими использование всех материальных ресурсов в организации, являются материалоемкость продукции и обратный ему показатель – материалотдача.

Материалоемкость и материалотдача определяются по формулам:

$$M_e = \frac{MЗ}{\text{ТП} \text{ РП}};$$

$$M_o = \frac{\text{ТП} \text{ РП}}{MЗ},$$

где $MЗ$ – материальные затраты, р.; ТП (РП) – товарная (реализованная) продукция, р.

Материалоотдача характеризует отдачу от использования материалов, то есть сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

Материалоемкость показывает, сколько материальных затрат фактически приходится на производство единицы продукции.

Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат определяется отношением индекса валовой продукции к индексу материальных затрат.

Коэффициент материальных затрат ($K_{мз}$) представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции.

Если $K_{мз}$ больше единицы, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов.

Если $K_{мз}$ меньше единицы, то это свидетельствует, что материальные ресурсы использовались более экономно.

К частным показателям материалоемкости продукции относятся металлоемкость ($E_{мет}$), электроемкость ($E_{эл}$) и энергоемкость ($E_{эн}$), вычисляемые по формулам:

$$E_{мет} = \frac{N_{мет}}{ТП(РП)};$$

$$E_{эл} = \frac{N_{эл}}{ТП(РП)};$$

$$E_{эн} = \frac{N_{эн}}{ТП(РП)},$$

где $N_{мет}$ – количество израсходованного металла; $N_{эл}$ – количество израсходованной электроэнергии; $N_{эн}$ – количество потребленной энергии всех видов, тонн условного топлива; ТП (РП) – объем товарной (реализованной) продукции, р.

К частным показателям можно отнести и уровень материалоемкости отдельных изделий – отношение стоимости всех потребленных материалов к цене производства.

Не менее значимыми для анализа и обоснования резервов являются **коэффициенты использования**, которые характеризуют степень использования сырья и материалов.

Коэффициент использования материала ($K_{\text{исп.м}}$) определяется по формуле:

$$K_{\text{исп.м}} = \frac{\text{ЧМ}}{N_p}$$

Различают два варианта расчета коэффициента использования:

- 1) нормативный;
- 2) фактический.

Нормативный коэффициент использования рассчитывается как отношение полезного расхода (чистого веса) к норме расхода.

Фактический коэффициент использования рассчитывается как отношение полезного расхода к фактическому расходу на данное изделие.

Показатели, обратные коэффициентам использования, называются **расходными коэффициентами**.

Выход продукта (полуфабриката) выражает отношение количества произведенного продукта (полуфабриката) к количеству фактически израсходованного сырья, (например, выход ткани из пряжи, пиломатериалов из деловой древесины, сахара из сахарной свеклы и т.д.).

Степень использования полезного вещества, содержащегося в исходном сырье в соответствующем виде, характеризует **коэффициент извлечения продукта из исходного сырья**. Данный показатель определяется отношением количества полезного вещества, извлеченного из исходного сырья, к общему его количеству, содержащемуся в этом сырье.

Относительную экономию или перерасход материалов (\mathcal{E}_m) определяют по формуле:

$$\mathcal{E}_m = P_\phi - \frac{P_n \text{ ЧВ}_\phi}{B_n},$$

где P_ϕ – фактический расход материалов; P_n – плановый расход материалов; B_n – план выпуска продукции; B_ϕ – фактический выпуск продукции.

Относительная экономия материальных затрат (\mathcal{E}_m) определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_m = M_b \times K - M_{\text{п}},$$

где \mathcal{E}_m – относительная экономия материальных затрат; M_b , $M_{\text{п}}$ – материальные затраты на общественный продукт в базисном и планируемом годах; K – индекс роста объема производства общественного продукта в планируемом году по сравнению с базисным годом.

4. Факторы и направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации

Группы факторов, определяющих экономию материалов:

1. *Материальные*, которые предполагают выбор оптимальных видов материалов, способствующих сокращению их расхода, уменьшению потребления особо дефицитных материалов и снижению размера материальных затрат в себестоимости продукции. К числу материальных факторов относится также подготовка материалов (обогащение и др.).

2. *Технологические*, включающие выбор таких вариантов технологических процессов, которые сокращают отходы, получаемые в процессе производства. К ним относятся точные методы литья, штамповка, сварка, улучшение раскроя материалов и др.

3. *Проектно-конструктивные*, которые приводят к экономии материалов путем выбора оптимальных проектов (конструкций) готовой продукции, ликвидации чрезмерных запасов прочности и излишеств в продукции.

4. *Организационно-экономические*, заключающиеся в рациональном использовании отходов, сокращении потерь материалов при хранении и транспортировании.

Направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации:

– комплексное использование сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов;

– качественная подготовка сырья и материалов к производству, внедрение эффективных их заменителей;

- совершенствование нормативной базы;
- внедрение прогрессивных, прежде всего малоотходных и безотходных, технологий производства;
- строгое соблюдение технологических процессов и поддержание технического парка предприятия в рабочем состоянии;
- улучшение качества продукции;
- использование отходов производства в качестве вторичного сырья;
- управление оборотными средствами в организации с целью их минимизации и др.

Снижение материалоемкости продукции позволяет:

- сократить затраты на выпуск продукции;
- повысить конкурентоспособность;
- увеличить прибыль;
- накопить собственные финансовые средства, достаточные для расширенного воспроизводства, внедрения инноваций, и увеличить выпуск продукции из одного и того же количества материальных ресурсов;
- уменьшить нормативную величину оборотных средств, необходимых организации для нормального функционирования;
- улучшить финансовое состояние организации и снизить риск его банкротства.

Контрольные вопросы

1. Что называется материальными ресурсами организации?
2. Что относится к основным материалам?
3. Что относится к вспомогательным материалам?
4. Как рассчитать материалоемкость и материалоотдачу продукции?
5. Что относится к частным показателям материалоемкости продукции?
6. Какие существуют направления повышения эффективности использования материальных ресурсов на предприятии?
7. Что такое норма расхода?
8. Что вы понимаете под экономией материальных ресурсов?
9. Как определить общую потребность в материальных ресурсах?

ГЛАВА 3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 9. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА

Основные понятия: *планирование; цель планирования; принципы планирования: комплексность, непрерывность, сбалансированность и пропорциональность, гибкость, эффективность; методы планирования: балансовый, нормативный, аналитический, программно-целевой, экономико-математический; стратегическое, текущее и оперативно-производственное планирование; бизнес-планирование.*

Вопросы:

1. Сущность, цели, функции и задачи планирования в организации.
2. Виды, принципы и методы планирования.
3. Бизнес-план организации. Порядок разработки бизнес-плана.
4. Производственная программа организации: понятие, структура, назначение, показатели.
5. Производственная мощность организации: понятие, виды, методика расчета и уровень использования.

1. Сущность, цели, функции и задачи планирования в организации

Планирование – один из методов управления предприятием. Представляет собой процесс разработки, обоснование, организацию выполнения и контроль за выполнением планов. Это непрерывный процесс определения целей и способов их достижения, а также оценки возможного влияния принимаемых решений на конечные результаты деятельности организации. Планирование создает основу для четкой, слаженной работы всех структурных подразделений, позволяет выработать комплекс средств и методов, обеспечивающих разработку и внедрение рыночных методов хозяйствования.

Объектом планирования в организации является ее деятельность. К объектам планирования относятся:

1) хозяйственная деятельность – планирование связано с принятием решений по производству, распределению продукции; об условиях деятельности; по персоналу; по рекламе; по маркетингу; планирование финансовых, инвестиционных, материальных ресурсов;

2) социальная деятельность – планирование оплаты труда, условий труда; переподготовка кадров; планирование льгот и т.д.

3) экологическая деятельность – планирование снижения отрицательного воздействия на окружающую среду.

Наряду с планами организации разрабатывают:

- прогнозы;
- концепции;
- программы;
- бизнес-планы.

Прогноз – это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития организации.

Концепция – система научно обоснованных представлений о стратегических целях и приоритетах развития организации.

Программа – система целевых ориентиров, путей и средств достижения стратегических целей, приоритетных направлений развития организации, ее подразделений, филиалов, представительств и т.д.

Бизнес-план – документ, содержащий экономическое обоснование развития организации, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей.

Сущность планирования заключается:

1) в удовлетворении спроса потребителей в соответствующих товарах и получение максимальной прибыли;

2) обосновании определенных и поддержание необходимых пропорций развития предприятия;

3) обосновании относительного соответствия целей и задач предприятия его возможностям в насыщении рынка товарами.

Основной целью планирования является повышение эффективности работы организации посредством:

– целевой ориентации и координации всех событий в организации;

– выявления рисков и снижения их уровня;

– разукрупнения и упрощения процессов;

– повышения гибкости, приспособляемости к изменениям.

Также к целям планирования относятся:

– выявление направлений развития потребительского спроса на продукцию, выпускаемую организацией;

– повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения ее качества, освоения новых видов изделий, услуг и снижение цен на них;

– снижение издержек на основе улучшения использования производственных ресурсов организации;

– создание новых рабочих мест для обеспечения социальной стабильности в стране.

Все цели, способствующие успешному функционированию и развитию организации, можно сгруппировать по трем направлениям:

1. **Материальные цели** – это выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке. Материальные цели достигаются посредством реализации стратегий.

2. **Стоимостные (монетарные) цели** – это ожидаемые в будущем финансовые результаты (чистая текущая стоимость, расчетная и балансовая прибыль, рентабельность собственного капитала, увеличение рыночной стоимости предприятия). Стоимостные цели могут характеризоваться абсолютными и относительными показателями (балансовая прибыль и рентабельность капитала). Стоимостные цели реализуются только через достижение материальных целей.

3. **Социальные цели (гуманитарные цели)** – обуславливают модель поведения по отношению к персоналу, лицам и общественным группам в подсистемах самого предприятия и по внешней среде. Они могут иметь денежное и не денежное выражение: уровень доходов персонала, интересная работа, культура мероприятия, имидж предприятия, защита окружающей среды.

Задачи планирования:

– находить пути и способы эффективного решения конкретных хозяйственных задач;

- изучать и разрабатывать пути применения методов воздействия на людей в процессе планирования производства;
- определять направления развития, возможности повышения эффективности производства;
- исследовать механизм отношений, возникающих в производстве в процессе планирования.

Главной задачей планирования является обеспечение успешного функционирования и развития организации. В этом заинтересованы все субъекты рыночной экономики: акционеры или собственник имущества (увеличивается их капитал), работники предприятия (повышаются их доходы), государство (обеспечиваются поступления в бюджет), организации – поставщики материалов и комплектующих (развивается их бизнес), банки (своевременное погашение кредитов).

Функции планирования:

- постановка перед коллективом производственных задач и определение путей их решения;
- согласование деятельности отдельных подразделений и служб организации во времени по количественным показателям;
- формирование потребностей организации, ее подразделений и служб трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами;
- определение направлений и путей социального развития коллектива организации.

2. Виды, принципы и методы планирования

Планирование в организации основывается на определенных принципах, которые:

- определяют характер и содержание плановой деятельности в организации;
- обеспечивают единообразие требований, предъявляемых к разработке планов.

Для обеспечения эффективной работы организации и уменьшения возможности отрицательных результатов планирование должно базироваться на принципах:

- 1) **необходимости** – обязательность применения планов при выполнении любого вида деятельности;

2) **непрерывности** – процессы планирования должны осуществляться постоянно и разработанные планы должны непрерывно приходить на смену друг другу;

3) **единства** – разработка общего или сводного плана социально-экономического развития организации, т.е. различные планы должны быть увязаны между собой и с единым планом социально-экономического развития;

4) **гибкости** – возможность корректировки разработанных плановых показателей; планы должны содержать резервы, называемые «надбавкой безопасности» или «подушками»: если большие резервы – неточность планов, если низкие резервы – частое изменение планов;

5) **точности** – планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют это сделать условия функционирования организации;

6) **оптимальности** – оптимальное использование ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности;

7) **участия** – активное воздействие персонала на процесс планирования, т.е. каждый член коллектива становится участником плановой деятельности, что позволяет объединить оперативное руководство и планирование; способствует развитию личности всех работников, занимающихся планированием; обеспечивает облегчение процесса обмена информацией внутри организации;

8) **эффективности** – разработка такого варианта плана, который при существующих ограничениях использования ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта;

9) **комплексности** – план охватывает все стороны деятельности организации: цели, ресурсы, функциональные сферы деятельности, природопользование.

Под **методом планирования** понимают конкретный способ, технический прием, с помощью которого решается какая-либо проблема планирования, рассчитываются числовые значения показателей прогнозов, программ и планов.

Балансовый метод представляет собой совокупность приемов, используемых для обеспечения связи и согласования взаимозависимых показателей. Цель этих приемов – добиться баланса (равновесия) между показателями. Он обеспечивает установление связей

между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана, связывает производственную программу с производственной мощностью организации, трудоемкость производственной программы с численностью работающих. В организации составляются балансы производственной мощности, рабочего времени.

Нормативные методы базируются на применении научно обоснованных прогрессивных норм и нормативов.

Аналитические методы или методы экономического анализа чрезвычайно разнообразны, но общим для них является разложение причин экономического явления на отдельные факторы и нахождение степени влияния этих факторов на конечный результат.

Программно-целевой метод предусматривает разработку комплексных программ, которые представляют собой связанный по ресурсам, исполнителям и срокам комплекс производственных, научно-исследовательских и организационно-хозяйственных мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Программно-целевой метод применяется при планировании комплексных задач:

- повышения качества и конкурентоспособности продукции;
- плана оптимизации действующих мощностей;
- плана развития предприятия на основе капитальных вложений и т.д.

Методы экономико-математического моделирования или оптимального планирования позволяют решать задачи отыскания минимальных или максимальных значений целевой функции. Задача данного метода – составить модель из ряда показателей и коэффициентов. Находится переменная планируемая величина как зависимая от других факторов.

Основные положения экономико-математического моделирования состоят:

- в определении методики выбора и задания критерия оптимальности;
- формализации модели функционирования объекта управления;
- построении ограничений по ресурсам и заданиям.

Метод экспертных оценок базируется на опыте и квалифика-

ции управленческих работников. Различают индивидуальные экспертные оценки и коллективные, типа «мозговой атаки», генерации идей, метод Дельфи и др.

Виды планов хозяйственной деятельности определяются разными признаками в зависимости от управленческих целей организации.

В экономике используются следующие классификации планирования:

В зависимости от цели:

– текущее (краткосрочное и оперативное) планирование осуществляется путем детальной разработки (обычно на год) краткосрочных и оперативных планов для предприятия в целом и его отдельных подразделений;

– тактическое планирование предполагает обоснование задач и средств, необходимых для достижения стратегических целей (завоевание лидирующего положения на рынке). Охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды (от 1 до 5 лет);

– стратегическое планирование ориентировано на разработку общей стратегии предприятия и установление его основных целей (5 – 10 лет). В рамках стратегического планирования определяются основные направления развития хозяйствующего субъекта.

По методам обоснования:

– рыночное планирование основывается на взаимодействии спроса, предложения и цен на производимые товары и услуги;

– индикативное планирование предполагает государственное регулирование цен и тарифов, действующих видов и ставок налогов, минимального уровня зарплаты и других макроэкономических показателей (носит рекомендательный, но не обязательный для исполнения характер);

– директивное (централизованное) планирование предусматривает установление вышестоящим органом управления подчиненному предприятию плановых показателей натуральных объемов производства продукции, номенклатуры, сроков поставки товаров и др., обязательных к исполнению.

По содержанию:

- организационно-технологическое;
- социально-трудовое;
- снабженческо-сбытовое;
- инвестиционное;
- бизнес-планирование.

По сфере применения:

– межцеховое обеспечивает разработку и доведение оперативных заданий до цехов, контролирует, регулирует и координирует их работу;

– внутрицеховое решает эти же вопросы внутри цеха (по сменам, участкам, рабочим местам);

- бригадное;
- индивидуальное.

В зависимости от времени действия:

- краткосрочное;
- среднесрочное;
- долгосрочное.

По стадии разработки:

- предварительные;
- окончательные.

В зависимости от степени точности:

- укрупненное;
- уточненное.

Стратегический план представляет собой систему взаимосвязанных мер и подходов, направленных на достижение выбранного главного стратегического решения. Исходный принцип стратегического планирования – от будущего к настоящему.

Этапы процесса стратегического планирования:

- 1) анализ и оценка внешней среды;
- 2) анализ и оценка внутренней структуры предприятия;
- 3) определение миссии предприятия (фирмы);
- 4) формулирование целей и задач функционирования предприятия;
- 5) разработка и анализ стратегических альтернатив;
- 6) выбор стратегии;
- 7) реализация и контроль стратегии.

Стратегический план организации разрабатывается исходя из **SWOT-анализа** (SWOT-анализ рассмотрен в главе 1 (тема 3, вопрос 2)).

Вырабатывая стратегию, нельзя забывать, что возможность, не использованная сегодня, завтра может превратиться в угрозу, если ею воспользуется конкурент.

После выявления сильных и слабых сторон организации, а также угроз и возможностей SWOT-анализ предполагает установление связей между ними, которые необходимы при формировании стратегии.

Виды стратегий:

- минимизация издержек производства;
- усиление позиций на рынке;
- поиск новых рынков;
- производство нового продукта;
- контроль над поставщиками;
- стратегия диверсифицированного роста (применяется, если предприятие дальше не может быть на рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли).

К стратегиям диверсифицированного роста относятся:

1) *стратегия концентрической диверсификации* – производство новых продуктов на базе существующего бизнеса;

2) *стратегия горизонтальной диверсификации* – рост на существующем рынке за счет освоения новой продукции, требующей технологию, отличной от используемой;

3) *стратегия конгломератной диверсификации* – организация расширяется за счет производства изделий, технологически не связанных с традиционно выпускаемыми продуктами, которые реализуются на новых рынках.

Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания организации в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, порождающей неопределенность перспективы. В результате стратегического планирования организация ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического плана

заключается в том, чтобы определить, чего хочет добиться организация в перспективе, то тактическое планирование должно ответить на вопрос, как организация может достичь такого состояния.

Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности организации, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов. Тактический план имеет многофункциональное назначение. В целом он выполняет три основные функции, частично перекрывающие друг друга: *прогнозирования, координации и контроля.*

Технология планирования включает:

- определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач организации (стадия предплановых разработок);
- оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;
- детализация заданий по видам и объектам работ конкретными исполнителями, в том числе по рабочим местам и срокам исполнения;
- детальные расчеты затрат и получение результатов по этапам и на весь период планирования;
- организация и контроль исполнения плана.

Все виды планирования лежат в основе плана социально-экономического развития организации, включающего следующие разделы:

- 1) производство и реализация продукции и услуг;
- 2) научно-техническое развитие, совершенствование производства и управления;
- 3) нормы и нормативы;
- 4) капитальное строительство;
- 5) материально-техническое снабжение;
- 6) труд и зарплата;
- 7) себестоимость, прибыль и рентабельность производства;
- 8) фонды экономического стимулирования;
- 9) социальное развитие коллектива;
- 10) охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов;

11) финансовый план.

Состав разделов может меняться в зависимости:

- от размера организации;
- сложности его структуры;
- программной цели;
- форм собственности.

3. Бизнес-план организации. Порядок разработки бизнес-плана

В современных экономических условиях возрастает роль бизнес-планирования.

Бизнес-планом называется документ, содержащий экономическое обоснование развития организации, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей. Горизонт планирования – от 1 года до 5 лет, как правило, бизнес-план разрабатывается с разбивкой по годам.

Содержанием бизнес-плана организации является проведение комплекса маркетинговых и технико-экономических исследований, направленных на совершенствование и развитие производства.

Содержание конкретного бизнес-плана зависит:

- от отраслевой принадлежности;
- размера организации;
- стратегии организации (расширение, создание);
- условий финансирования.

Функции бизнес-плана:

- 1) разработка стратегий бизнеса;
- 2) оценка возможности развития нового направления деятельности, контроль процессов развития организации и выполнения бизнес-плана;
- 3) привлечение денежных средств;
- 4) привлечение к реализации планов организации потенциальных партнеров, которые могут вложить свой капитал.

Разработка бизнес-плана позволяет прогнозировать различные варианты развития бизнеса и выявить проблемы, с которыми может столкнуться организация.

Бизнес-план организации – это программа эффективного управления организацией, направленная на обеспечение ее конкурентоспособности и устойчивого финансового положения.

Бизнес-план разрабатывается:

- при создании организации;
- при переломных моментах существования организации;
- при санации;
- при реструктуризации;
- при приватизации;
- при привлечении потенциальных инвесторов;
- при разработке инвестиционного проекта по выпуску новых видов продукции (работ, услуг, технического решения) и др.

Существуют различия между бизнес-планом создаваемой организации и действующей. В первом случае организация опирается на прогнозные и оценочные данные, которые позволяют разрабатывать производственную, маркетинговую и организационную структуру организации, заинтересовывать потенциальных инвесторов в перспективности и прибыльности своей организации. Во втором случае бизнес-план опирается на результаты и опыт функционирования организации, позволяет определить возможности ее развития, предупредить изменения, которые предстоит осуществить, перераспределять инвестиции в те области, которые принесут в будущем высокий доход.

Бизнес-план инвестиционного проекта – это технико-экономическое обоснование внедрения инвестиций. Он предполагает сравнительный анализ эффективности предлагаемых мероприятий, оценку необходимых для их реализации инвестиций и решение проблем, связанных с осуществлением проекта.

Наиболее общая цель бизнес-плана – прогноз хозяйственной деятельности предприятия-инициатора проекта на определенный период времени в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых финансовых ресурсов, в том числе в форме иностранного кредита. В связи с этим бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

- определение конкретных количественных показателей и сроков достижения целей организации;

- разработка взаимосвязанных планов производства, маркетинга, финансов;
- определение необходимых ресурсов и поиска их источников;
- выявление проблем, с которыми, возможно, придется сталкиваться;
- организация системы контроля за ходом осуществления плана;
- подготовка основательного обоснования, с целью привлечения инвесторов.

Решение первых пяти задач необходимо организации для ее развития даже в тех случаях, когда нет надобности в привлечении сторонних инвестиций.

Объем бизнес-плана зависит от цели его составления: для проведения санации, реструктуризации, приватизации, получения внешних инвестиций и др. Основное требование к бизнес-плану – его реальность. Составлению бизнес-плана должен предшествовать анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализ рынка, технико-экономические исследования различных альтернатив развития предприятия на основе общепринятых международных стандартов.

В мировой практике бизнес-план разрабатывается на основе стандартных требований к его оформлению:

- 1) простота и четкость изложения плана;
- 2) достаточность, надежность и достоверность информации;
- 3) обоснованность и объективность;
- 4) достижимость поставленных целей;
- 5) комплектность;
- 6) перспективность;
- 7) гибкость и оптимальность;
- 8) контроль (составление графиков работ, сроков, показателей).

Разделы бизнес-плана:

- титульный лист (обложка бизнес-плана);
- резюме;
- описание бизнеса;
- цели деятельности предприятия;
- план по маркетингу и реализации товара;

- план инноваций;
- производство продукции;
- управление;
- персонал;
- оценка риска и страхование;
- юридический план;
- издержки производства;
- финансовый план;
- сопроводительные документы.

4. Производственная программа организации: понятие, структура, назначение, показатели

Производственная программа разрабатывается во всех организациях, выпускающих продукцию для реализации потребителям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. **Производственная программа организации** представляет собой систему показателей, отражающих перечень и объемы производства и реализации продукции, работ, услуг по заказам и договорам потребителей в плановом периоде.

Производственная программа организации – это обоснованный план выпуска продукции на определенный период времени. Производственная программа – центральный раздел плана развития предприятия, включающий в себя стоимостную оценку произведенной и отгруженной продукции, ее номенклатурно-ассортиментный профиль. Она включает расчеты объема продукции, работ, услуг и обоснование их производственными мощностями, материальными и трудовыми ресурсами.

Планирование видов товаров и услуг в производственной программе осуществляется в разрезе номенклатуры и ассортимента.

Номенклатура – укрупненный перечень производимых видов продукции.

Ассортимент – разновидность продукции в рамках отдельного наименования по артикулам, исполнениям, размерам, сортности.

При разработке производственной программы учитывается основная цель организации – увеличение объема продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.

Этапы разработки производственной программы:

1) на основе заключенных договоров определяется объем выпуска продукции в натуральном выражении в разрезе номенклатурных и ассортиментных групп;

2) разрабатывается план поставок продукции в натуральном выражении;

3) разрабатывается календарный план производства продукции по ее номенклатурным группам и с учетом изменения нереализованных остатков;

4) производственная программа обосновывается расчетами по обеспечению ее выпуска производственными мощностями и производственными ресурсами;

5) рассчитываются стоимостные измерители производственной программы (товарная, реализованная продукция);

6) составляется график отгрузки продукции по договорам потребителей;

7) разрабатывается программа по цехам предприятия.

Производственная программа состоит из двух планов: плана производства и плана реализации продукции.

План производства включает:

а) групповую номенклатуру изделий, укрупненные виды изделий (перечень, очередность выпуска, объем);

б) ассортимент изделий (параллельность или очередность потоков, их величина);

в) график поставки полуфабрикатов, комплектующих смежными цехами;

г) график сдачи продукции, в том числе на склад для выпускаемого цеха.

План реализации включает:

а) график приема готовой продукции;

б) график отгрузки потребителям;

в) оформление и сдачу отчетной документации в централизованную бухгалтерию.

При разработке производственной программы предприятия применяются натуральные, условно-натуральные, трудовые и стоимостные измерители, позволяющие вести планирование, учет и контроль себестоимости, объем продаж, номенклатуры, ассорти-

мента, трудоемкости выпускаемой продукции.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и т.д.) характеризуют производственную специализацию предприятия и долю на рынке. В расчете на единицу продукции устанавливаются технологические нормы расхода сырья, энергии, рабочего времени, также рассчитывается себестоимость изделия (услуги). Без натуральных измерителей невозможно определить потребность в производственной мощности и ее использование. Натуральные измерители наиболее полно и правильно характеризуют рост производительности труда, но применимы только для продукции однородного назначения.

При большом разнообразии типоразмеров, исполнений продукции примерно одинакового назначения пользуются условно-натуральными измерителями. Условно-натуральные измерители позволяют разнородную, но имеющую конструктивно-технологическое сходство продукцию привести к одному виду, принятому за базу, используя переводные коэффициенты.

Трудовые измерители – часы и минуты рабочего времени – применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы, отражающей затраты времени (нормо-час, человеко-час) на обеспечение планируемого объема производства. Наиболее распространенный показатель – трудоемкость, или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в нормо-часах.

Трудоемкость производственной программы, измеряемая в нормо-часах, представляет собой объем производства, который должен выполнить коллектив цеха предприятия.

Стоимостные измерители производственной программы используются одновременно с натуральными и трудовыми. Они отражают объем произведенной продукции (услуг) в национальной и иностранной валюте.

В денежном выражении рассчитываются следующие показатели:

1. Товарная продукция – стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности организации, законченных работ и услуг, предназначенных для реализации на

сторону, и стоимость готовой продукции, предназначенной для удовлетворения собственных нужд организации.

2. Валовая продукция (ВП) характеризует весь объем выполненной работы организацией за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валового продукта входит как законченная, так и незаконченная продукция, так называемое незавершенное производство.

$$\text{ВП} = \text{Товарная продукция} \pm \text{изменение остатков незавершенного производства за период}$$

или

$$\text{ВП} = \text{Товарная продукция} + \text{остатки незавершенного производства на начало периода} - \text{остатки незавершенного производства на конец периода}$$

3. Реализованная продукция (РП) равна товарной продукции в том случае, если остатки готовой продукции на складе на начало и конец периода остались без изменений. При увеличении остатков на складе объема продаж будет меньше товарной продукции на величину снижения запасов готовой продукции.

$$\text{РП} = \text{Товарная продукция} \pm \text{изменение остатков продукции на складе за период}$$

или

$$\text{РП} = \text{Товарная продукция} + \text{остатки продукции на складе и продукции отгруженной на начало периода} - \text{остатки продукции на складе и продукции отгруженной на конец периода}$$

4. Чистая продукция (ЧП) – вновь созданная стоимость на предприятии. В нее входит заработная плата, невыплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налога и различных начислений и прибыль. В чистую продукцию не входит перенесенная стоимость, созданная в других организациях (оплата сырья, материалов, энергии, топлива и амортизационные отчисления с основных фондов).

$$\text{ЧП} = \text{Товарная продукция} - \text{материальные затраты} - \text{амортизация}$$

5. Условно-чистая продукция (УЧП) – вновь созданная стоимость, но с учетом амортизационных отчислений.

$$\text{УЧП} = \text{Товарная продукция} - \text{материальные затраты}$$

Показатели чистой и условно-чистой продукции используются для анализа структуры стоимости продукции (работ, услуг), планирования фонда оплаты труда.

6. Валовой оборот представляет собой сумму стоимости продукции всех подразделений организации, независимо от того, использовалась ли эта продукция внутри организации для дальнейшей переработки или была реализована.

7. Внутрипроизводственный оборот – это стоимость продукции, изготовленной одними производственными подразделениями организации и потребленные другими.

5. Производственная мощность организации: понятие, виды, методика расчета и уровень использования

Производственная мощность организации – максимально возможный годовой выпуск продукции в установленной номенклатуре при полном использовании оборудования и площадей, применении передовой технологии и наиболее совершенной организации производства. Максимально возможный годовой выпуск продукции определяется по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов, установок или групп оборудования основного производства с учетом мер по ликвидации узких мест и возможностей кооперации производства.

Под ведущими цехами, участками или агрегатами следует понимать те из них, на которых выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции и где сосредоточена преобладающая часть основных средств. В машиностроении к ведущим относятся главным образом механические и сборочные цеха.

Расчет производственной мощности необходим:

- для развития отраслевой и межотраслевой кооперации;
- технико-экономического обоснования плана производства продукции и оценки его напряженности;

- выявления «узких мест», потребности в дополнительном оборудовании;
- решения вопросов специализации предприятия;
- разработки мероприятий по устранению внутривыпускных и межотраслевых диспропорций.

Производственную мощность организации нужно рассчитывать с учетом мер по ликвидации «узких мест». Под «узким местом» понимают несоответствие мощностей отдельных цехов, участков и агрегатов мощностям ведущих цехов, участков и агрегатов, по которым устанавливается мощность всей организации или цеха.

Производственная мощность зависит:

- от количества и производительности оборудования;
- качественного состава оборудования, уровня физического и морального износа;
- степени прогрессивности техники и технологии производства;
- качества сырья, материалов, своевременности их поставок;
- уровня специализации предприятия;
- уровня организации производства и труда;
- фонда времени работы оборудования.

Для расчета производственной мощности необходимо иметь следующие исходные данные:

- плановый фонд рабочего времени одного станка;
- количество машин;
- производительность оборудования;
- трудоемкость производственной программы;
- достигнутый процент выполнения норм выработки.

Расчет производственной мощности организации ведется по всем его подразделениям в следующей последовательности:

- 1) по агрегатам и группам технологического оборудования;
- 2) по производственным участкам;
- 3) по основным цехам и организации в целом.

Производственная мощность агрегата в общем виде определяется по формуле ($ПМ_a$):

$$ПМ_a = \Phi_{п} \times П_{ч},$$

где $\Phi_{п}$ – плановый фонд времени работы агрегата, час; $П_{ч}$ – часовая производительность агрегата (натуральные измерители).

Величина мощности зависит от фонда времени, который определяется режимом работы организации.

Исходя из учета потерь времени, а также нерабочих периодов, различают **три фонда времени**: календарный (Φ_k), режимный ($\Phi_{реж}$) (номинальный), эффективный ($\Phi_{эф}$) (действительный, рабочий).

Календарный фонд определяется количеством календарных дней в расчетном периоде, умноженном на 24 часа (полное количество часов в сутках):

$$\Phi_k = D_k \times 24,$$

где D_k – количество календарных дней в году.

Режимный (номинальный) фонд времени определяется как произведение количества рабочих дней в расчетном периоде на количество рабочих часов в сутки, в соответствии с принятым режимом работы (одна, две или три смены), из которого необходимо вычесть количество нерабочих часов (с учетом сокращения рабочего времени в предпраздничные дни) по формуле:

$$\Phi_p = (D_p \times T_{см} - D_n \times T_n) \times C_m,$$

где D_p – число рабочих дней в плановом году; $T_{см}$ – длительность рабочей смены; D_n – количество предпраздничных дней; T_n – число нерабочих часов в праздничные дни; C_m – количество смен.

Эффективный (действительный, рабочий) фонд времени рассчитывается как максимально возможный при заданном режиме сменности за вычетом времени выполнения ремонтных операций и межремонтного обслуживания. Это время устанавливается в процентах к режимному фонду (процент может изменяться в пределах от 2 до 12):

$$\Phi_{п} = \Phi_p \left(1 - \frac{K}{100\%} \right),$$

где K – потери времени на ремонт, наладку, переналадку оборудования в % к режимному фонду.

Производственная мощность участка ($ПМ_{\gamma}$) с однотипным оборудованием рассчитываются умножением мощности агрегата на их

количество (K_0):

$$ПМ_y = ПМ_a \times K_0 ;$$

или

$$ПМ_y = \Phi_{\text{п}} \cdot \frac{K_0}{T_{\text{пр}}},$$

где $T_{\text{пр}}$ – прогрессивная трудоемкость изготовления единицы продукции, час.

Производственная мощность цеха определяется по мощности ведущего участка. Производственная мощность предприятия рассчитывается по мощности ведущего цеха.

Расчет производственной мощности производится по формуле:

$$ПМ = K_0 \times ПТ \times \Phi_{\text{п}} \times K,$$

где K_0 – число единиц оборудования; ПТ – производительность единицы оборудования за час (натуральные измерители); $\Phi_{\text{п}}$ – плановый фонд рабочего времени работы единицы оборудования (час); K – коэффициент непредвиденных потерь оборудования.

Мощность предприятия не является величиной постоянной, она непрерывно меняется. Поэтому рассматривают следующие ее виды:

1) *входная мощность* определяется по состоянию на начало года;

2) *выходная мощность* определяется на конец планового периода с учетом выбытия и ввода мощности за счет капитального строительства, модернизации оборудования, совершенствования технологии и организации производства.

$$ПМ_{\text{выб}} = ПМ_{\text{вх}} + ПМ_{\text{т}} + ПМ_{\text{р}} + ПМ_{\text{нс}} - ПМ_{\text{выб}},$$

где $ПМ_{\text{вх}}$ – входная производственная мощность; $ПМ_{\text{т}}$ – прирост производственной мощности за счет технического перевооружения производства; $ПМ_{\text{р}}$ – прирост производственной мощности за счет реконструкции предприятия; $ПМ_{\text{нс}}$ – прирост производственной мощности за счет расширения (нового строительства) организации; $ПМ_{\text{выб}}$ – выбывающая производственная мощность.

Среднегодовая мощность ($M_{\text{ср.год}}$) рассчитывается путем прибавления к входной мощности ($\text{ПМ}_{\text{нг}}$) среднегодовой вводимой ($\text{ПМ}_{\text{вв}}$) и вычитания среднегодовой выбывающей мощности ($\text{ПМ}_{\text{вб}}$) с учетом срока действия ($T_{\text{н}}$):

$$M_{\text{ср.год}} = \text{ПМ}_{\text{нг}} + \left(\text{ПМ}_{\text{вв}} \cdot \frac{T_{\text{д}}}{12} \right) - \left(\text{ПМ}_{\text{вб}} \cdot \frac{T_{\text{б}}}{12} \right),$$

где $T_{\text{д}}$ и $T_{\text{б}}$ – количество месяцев действия введенных и бездействия выбывших мощностей в течение года соответственно.

Выбытие мощности происходит по следующим причинам:

- износ оборудования;
- уменьшение часов работы оборудования;
- окончание срока лизинга оборудования.

Увеличение производственной мощности возможно за счет:

- 1) ввода в действие новых и расширения действующих цехов;
- 2) реконструкции;
- 3) технического перевооружения производства;
- 4) организационно-технических мероприятий, из них:
 - увеличение часов работы оборудования;
 - изменение номенклатуры продукции или уменьшение трудоемкости;
 - использование технологического оборудования на условия лизинга с возвратом в сроки, установленные лизинговым соглашением.

Обобщающими показателями использования производственных мощностей являются:

1. Коэффициент использования производственной мощности ($K_{\text{исп}}$) определяется как отношение объема выпущенной продукции (ВП) к среднегодовой мощности организации ($M_{\text{ср.год}}$):

$$K_{\text{исп}} = \frac{\text{ВП}}{M_{\text{ср.год}}},$$

2. Коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{им}}$) определяется как отношение производственной программы (ПП) к производственной мощности (ПМ).

3. Коэффициент экстенсивного использования оборудования

ния (K_3) определяется как отношение трудоемкости производственной программы (сумма T) к плановому (нормативному) фонду времени работы всего оборудования ($\Phi_{\text{п}} \times K$).

4. **Интегральный показатель** использования производственных мощностей – коэффициент интегральной загрузки ($K_{\text{инт}}$), который определяется как произведение коэффициентов использования оборудования по времени (K_3) и по мощности ($K_{\text{им}}$).

5. **Коэффициент пропорциональности** мощностей, который рассчитывается как отношение производственной мощности цеха к производственной мощности завода (мощности цеха и участка).

Внутрипроизводственные резервы улучшения использования действительных производственных мощностей подразделяются:

а) на *экстенсивные* – резервы увеличения полезного времени работы оборудования в пределах режимного фонда; устраняют внутрисменные и целодневные простои оборудования, сокращения продолжительности плановых ремонтов;

б) *интенсивные* включают в себя мероприятия по более полной загрузке оборудования в единицу времени, повышения квалификации рабочих, в результате – более полное использование производительности машин, увеличение выпуска готовой продукции и т.п.

Эффективность использования производственной мощности предприятия зависит:

- 1) от наличия платежеспособного спроса на продукцию;
- 2) номенклатуры и ассортимента продукции;
- 3) состояния производственно-технической базы организации;
- 4) характера инвестиционной деятельности организации, его политики технического перевооружения;
- 5) уровня организации производства;
- 6) качества производственного менеджмента и др.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой процесс планирования?
2. Что является объектом планирования?
3. Назовите цели планирования, способствующие успешному функционированию и развитию организации.
4. Какие принципы характерны для процесса планирования?

5. Какие методы планирования используются в организации?
6. Что представляет собой балансовый и нормативный методы планирования?
7. Какие виды планов различают в организации?
8. Что представляет собой стратегическое планирование?
9. Что представляет собой тактическое планирование?
10. В зависимости от чего может меняться состав разделов плана?
11. Какие функции выполняет бизнес-план?
12. В каких случаях разрабатывается бизнес-план?
13. Назовите основные разделы бизнес-плана.
14. Дайте определение производственной программы.
15. Чем отличается номенклатура от ассортимента?
16. Какие показатели продукции рассчитываются в денежном выражении?
17. Что такое производственная мощность организации?
18. Назовите последовательность расчета производственной мощности организации.
19. Как определить коэффициент использования производственной мощности?
20. От чего зависит эффективность использования производственной мощности организации?

Тема 10. ОПЛАТА ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Основные понятия: *заработная плата; номинальная и реальная заработная плата; стимулирующая; воспроизводственная и регулирующая функция заработной платы; принципы организации заработной платы; тарифная система оплаты труда; тарифная ставка; единая тарифная сетка; тарифно-квалификационный справочник; диапазон тарифной сетки; формы и системы оплаты труда; сдельная и повременная форма оплаты труда; сдельная расценка; сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, простая повременная, повременно-премиальная системы оплаты труда.*

Вопросы:

1. Сущность, виды, функции и государственное регулирование оплаты труда.
2. Тарифная система оплаты труда: сущность, элементы, область применения.
3. Формы и системы заработной платы.
4. Планирование средств на оплату труда работников организации.

1. Сущность, виды, функции и государственное регулирование оплаты труда

В соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь **заработная плата** – это 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.

Поскольку заработная плата выплачивается в основном в денежной форме, изменение цен на товары широкого потребления и услуги, ставок налогов может изменить ее реальное содержание. В связи с этим различают номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная (или денежная) заработная плата** – это количество денег, полученных работником за выполненную работу. **Реальная заработная плата** определяется тем количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Заработная плата состоит из двух частей:

- 1) *основная*, относительно постоянная часть – тарифная ставка (оклад);
- 2) *дополнительная*, переменная часть – доплаты, надбавки.

В условиях рыночной экономики заработная плата выполняет стимулирующую, воспроизводственную и регулирующую функции.

Стимулирующая функция предполагает создание материальной заинтересованности в индивидуальных и коллективных результатах труда, повышении эффективности производства товаров и услуг, улучшении качественных показателей работы.

Воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и членов его семьи.

Регулирующая функция отражает влияние оплаты труда на рынок труда посредством воздействия на спрос и предложение рабочей силы.

Для реализации вышеназванных функций необходимо соблюдение следующих важнейших **принципов**:

- самостоятельность в вопросах организации и оплаты труда;
- оплата в зависимости от результатов труда работников, его количества и качества;
- дифференциация оплаты труда;
- принцип постоянного роста заработной платы;
- опережающий рост производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы;
- регулирование оплаты труда;
- повышение социальной защищенности работников;
- материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов работы;
- материальная заинтересованность за выполнение трудовых обязанностей;
- улучшение соотношения оплаты труда отдельных категорий и профессионально-квалификационных групп.

Методами регулирования оплаты труда являются:

- 1) государственное регулирование;
- 2) система социального партнерства;
- 3) рыночное саморегулирование.

Метод регулирования оплаты труда – государственное регулирование – осуществляется на основе законов и законодательных актов посредством установления социальных нормативов:

- минимальной заработной платы;
- минимального потребительского бюджета;
- бюджета прожиточного минимума;
- индексации заработной платы;
- тарифной системы и др. элементов.

Когда государство само выступает в роли нанимателя (работодателя), оно осуществляет **прямое регулирование заработной**

платы. Условия труда при этом определяются нормативными актами – для работников бюджетных отраслей, работников органов государственного управления, руководителей государственных организаций, с которыми заключены трудовые контракты.

Косвенное государственное регулирование заработной платы проявляется в налогообложении (ставки подоходного налога).

Минимальная заработная плата – это норматив, определяющий минимально допустимый уровень денежных или (и) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу.

В соответствии с Конвенцией международной организации труда «Об установлении минимальной заработной платы» при установлении минимальной заработной платы государство должно учитывать:

- потребности трудящихся и их семей, принимая во внимание уровень зарплаты в стране;
- стоимость жизни;
- социальные пособия и сравнительный уровень жизни других социальных групп;
- экономические соображения, включая требования экономического развития;
- уровень производительности и желательности достижения и поддержания высокого уровня занятости.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) – денежная оценка минимальных благ и услуг, обеспечивающих нормальное воспроизводство рабочей силы работающих и нормальную жизнедеятельность нетрудоспособных членов общества. МПБ рассчитывается на основе потребительской корзины.

Потребительская корзина – научно обоснованный, сбалансированный набор товаров и услуг, который удовлетворяет конкретные функциональные потребности человека в определенные отрезки времени, исходя из конкретных условий и особенностей, сложившихся в Республике Беларусь.

Структура потребительской корзины:

- расходы на питание;
- одежда, белье и обувь;
- лекарства, предметы санитарии и гигиены;

- мебель, предметы культурно-бытового назначения;
- жилье, коммунальные услуги;
- культурно-просветительные мероприятия, отдых;
- бытовые услуги, транспорт, связь;
- содержание детей в дошкольном учреждении;
- обязательные платежи, взносы.

Прожиточный минимум – набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранности его здоровья.

Бюджет прожиточного минимума – стоимостная величина прожиточного минимума, а также обязательные платежи и взносы.

В связи с инфляцией, вызванной ростом цен на потребительские товары и услуги, производится индексация заработной платы на величину индекса потребительских цен с корректировкой для различных частей дохода по шкале нормативов, устанавливаемой Правительством Республики Беларусь.

Индексация заработной платы – метод компенсации уменьшения доходов граждан в случае повышения цен, что приводит к снижению уровня жизни. Индексация заработной платы может осуществляться в виде единовременного пересмотра размеров оплаты труда (ставок, окладов).

Метод регулирования оплаты труда – система социального партнерства – базируется на взаимодействии органов государственного управления, объединений предпринимателей, профессиональных союзов и иных представительных органов работников, которые уполномочены, в соответствии с актами законодательства, представлять их интересы. **Социальное партнерство** основано на учете интересов различных слоев и групп общества в социально-трудовой сфере посредством переговоров, консультаций, отказа от конфронтации и социальных конфликтов.

Совет министров Республики Беларусь определяет:

- группировку отраслей исходя из учета различий в сложности и условиях труда;
- соотношения минимальных тарифных ставок между этими группами отраслей;
- порядок пересмотра минимального размера оплаты труда;

– соотношение заработной платы работников промышленности и бюджетной сферы.

Система социального партнерства включает следующие элементы договорного регулирования:

- генеральное соглашение;
- отраслевое соглашение;
- региональное (территориальное) соглашение;
- коллективный договор;
- индивидуальный трудовой договор.

Генеральное соглашение – соглашение между республиканскими объединениями нанимателей и профсоюзами.

Отраслевое соглашение – соглашение между отраслевыми профсоюзами (их объединениями), объединениями нанимателей, республиканскими отраслевыми органами государственного управления, которые определяют:

- величину межразрядных соотношений тарифных коэффициентов;
- показатели, размеры и сроки премирования работников исходя из задач, стоящих перед отраслями;
- виды и минимальные размеры компенсационных доплат и надбавок, отражающих производственную специфику;
- для предприятий-монополистов – размер тарифной ставки первого разряда рабочих основной профессии;
- минимальные гарантии оплаты труда, в качестве которых, например, могут выступать республиканские тарифы оплаты труда.

Региональные (территориальные) соглашения – соглашения между профсоюзами (их объединениями), нанимателями (их объединениями), местными исполнительными органами. Они определяют:

- размер тарифной ставки 1-го разряда основной профессии базовой отрасли;
- перечень межотраслевых (сквозных) профессий и должностей и единые тарифные ставки (оклады) для оплаты труда этих работников;
- дифференцированные размеры премий работников.

Коллективный договор регулирует трудовые и социально-экономические отношения между нанимателем и работником. В части оплаты труда определяет:

- формы, системы оплаты труда;
- размеры тарифных ставок и служебных окладов;
- дифференцированные размеры премий.

Трудовой договор – соглашение между работником и нанимателем, в соответствии с которым работник обязуется выполнять работу по определенной профессии, специальности, должности, соответствующей квалификации согласно штатному расписанию и соблюдать внутренний трудовой распорядок. А наниматель обязуется предоставлять работнику работу и своевременно уплачивать работнику заработную плату.

Метод регулирования оплаты труда – рыночное саморегулирование – базируется на соотношении спроса и предложения на рынке труда. Рынок труда – общественно-экономическая форма движения рабочей силы, соответствующая товарной экономике. Условия возникновения рынка труда:

- а) личная свобода товаропроизводителя;
- б) наличие у работника права распоряжаться своей способностью к труду;
- в) прямое и опосредованное отчуждение работника от средств производства;
- г) заинтересованность собственника средств производства в их максимальном использовании.

2. Тарифная система оплаты труда: сущность, элементы, область применения

Тарифная система – совокупность нормативов, определяющих дифференциацию и регулирование оплаты труда различных групп работников в зависимости:

- от сложности, тяжести, интенсивности труда и уровня квалификации;
- особенностей видов работ, производств и отраслей экономики, в которых заняты работники.

Республиканская тарифная система состоит из следующих элементов:

- 1) тарифно-квалификационных справочников;
- 2) единой тарифной сетки (ЕТС);
- 3) тарифных ставок.

Тарифно-квалификационные справочники (ТКС) работ и профессий, как элемент тарифной системы, представляют собой сборники нормативных документов, содержащие квалификационные характеристики работ и профессий, сгруппированные в разделы по видам работ в различных отраслях экономики, и требования, предъявляемые рабочим.

В справочниках для каждой работы выделяются 3 раздела:

1. «Характеристика работ» (информация о том, что рабочий должен уметь делать).
2. «Должен знать» (квалификационные требования к работам и рабочим).
3. «Примеры работ» (виды работ, предназначенные к выполнению работником данной квалификации).

Согласно ТКС все работы относятся к определенному разряду от 1 до 6 (до 7 – в электроэнергетике, до 8 – в черной металлургии и машиностроении). С помощью аттестационной комиссии проводят тарификацию рабочих на основе наличия определенных профессиональных знаний и трудовых навыков.

Квалификационный уровень руководителей, специалистов и служащих определяет Квалификационный справочник должностей служащих, устанавливающий круг служебных обязанностей и объем квалификационных требований, которые предъявляются управленческому персоналу в соответствии с занимаемой должностью.

В этом справочнике существует 3 раздела:

1. «Должностные обязанности» – совокупность функций работника, занимающего определенную должность.
2. «Должен знать» – требования к работнику в отношении специальных знаний, характерных для занимаемой должности.
3. «Квалификационные требования» – уровень специальной подготовки работника.

Согласно ЕТС служащие организаций разделяются на профессионально-квалификационные группы:

- руководители организации и ее структурных подразделений (мастер, начальник участка, начальник цеха, начальник производства, руководитель организации) – с 12 по 27 разряд;
- руководители структурных подразделений (начальник бюро, начальник отдела, главный специалист) – с 15 по 19 разряд;
- ведущие специалисты – с 13 по 15 разряд;
- специалисты с высшим уровнем квалификации – с 10 по 12 разряд;
- специалисты со средним уровнем квалификации – с 7 по 9 разряд;
- руководитель подразделений административно-хозяйственного обслуживания – с 6 по 9 разряд;
- другие служащие (технические исполнители) – с 5 по 7 разряд.

Тарифные сетки являются инструментом дифференциации оплаты труда в зависимости от его сложности (квалификации), они представляют собой шкалу соотношений в оплате труда различных групп работников, состоящую из разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Самые простые работы относятся к первому разряду, их тарифный коэффициент равен 1.

Тарифный разряд – это показатель степени сложности работы и уровня квалификации работника. Он зависит от степени сложности, точности и ответственности выполняемых работ.

В тарифной сетке каждому тарифному разряду соответствует определенный **тарифный коэффициент**, который показывает, во сколько раз тарифная ставка соответствующего разряда больше тарифной ставки первого разряда.

Параметрами тарифной сетки являются: число разрядов (в ЕТС Беларуси 27 разрядов), диапазон тарифной сетки, межразрядное соотношение.

Диапазон тарифной сетки – это соотношение коэффициентов крайних разрядов сетки. Он показывает, во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки 1-го разряда. В Республике Беларусь тарифная сетка имеет диапазон 1 – 7,84.

Межразрядное соотношение показывает во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки предыдущего разряда:

$$\text{Межразрядное соотношение} = \frac{\text{тарифный разряд данного разряда}}{\text{тарифный разряд предыдущего разряда}}$$

Тарифная ставка – это номинальный размер оплаты труда за единицу рабочего времени. Она рассчитывается путем умножения тарифной ставки первого разряда на соответствующий тарифный коэффициент. Различают часовые, дневные и месячные тарифные ставки.

Тарифная ставка первого разряда определяет минимальную оплату труда различных групп и категорий работников в абсолютном измерении. Различают часовую, дневную и месячную тарифные ставки. Для промышленных предприятий государственной формы собственности *максимальный размер* тарифной ставки первого разряда для исчисления тарифных ставок (окладов) установлен в размере бюджета прожиточного минимума для трудоспособного населения. *Минимальная величина* тарифной ставки первого разряда устанавливается законодательно и равна значению тарифной ставки бюджетных организаций.

В зависимости от эффективности финансово-экономической деятельности, уровня оплаты труда и других факторов можно устанавливать для организаций дифференцированные размеры (нормативы) повышения тарифной ставки первого разряда.

Тарифная ставка любого разряда (обязательный прием при определении тарифной части заработной платы) определяется по формуле:

$$TC_i = TC_1 \times K_{T_i} \times K_{\text{тех } i},$$

где TC_i – тарифная ставка i -го разряда; TC_1 – тарифная ставка 1-го разряда; K_{T_i} – тарифный коэффициент i -го разряда; $K_{\text{тех } i}$ – коэффициент повышения по технологическим видам работ.

Элементы тарифной системы позволяют:

- 1) определить размер тарифной ставки работников различных категорий;
- 2) организовать оплату труда по различным формам и системам.

3. Формы и системы заработной платы

Формы и системы заработной платы являются необходимым элементом организации оплаты труда. Они определяют порядок начисления заработков отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда.

Выбор форм и систем оплаты труда зависит от многих факторов:

- характера трудовых функций и содержания труда;
- назначения выпускаемой продукции;
- темпов уровня развития производства;
- емкости рынков сбыта;
- трудовых ресурсов предприятия;
- уровня безработицы и др.

Важным моментом в выборе форм и систем оплаты труда является учет количества труда. Учет количества труда может производиться на основе количества:

- а) рабочего времени (повременная форма заработной платы);
- б) произведенного продукта, его реализации (сдельная форма заработной платы) на основе индивидуальных и коллективных результатов.

В практике организации оплаты труда используются две основные формы заработной платы:

- 1) повременная;
- 2) сдельная.

Организация повременной оплаты труда требует соблюдения следующих условий:

- 1) табельного учета фактически отработанного времени;
- 2) тарификации рабочих-повременщиков, руководителей, специалистов и служащих на основании соответствующих нормативных документов;
- 3) установления и правильного применения норм и нормативов, регламентирующих организацию труда повременщиков.

Системы повременной заработной платы:

- простая;
- повременно-премиальная.

Простая повременная система – это система, по которой заработок рабочего определяется на основе фактически отработанного времени и присвоенной ему тарифной ставки:

$$ЗП = ТС_{\text{час}} \Phi,$$

где ЗП – заработная плата; $ТС_{\text{час}}$ – часовая тарифная ставка рабочего повременщика с учетом его разряда; Φ – фактический фонд рабочего времени.

$$ТС_{1\text{час}} = \frac{ТС_{\text{мес}}}{\Phi_{\text{н}}},$$

где $ТС_{1\text{час}}$ – часовая тарифная ставка 1 разряда; $ТС_{\text{мес}}$ – тарифная месячная ставка рабочего с учетом его разряда, руб.; $\Phi_{\text{н}}$ – нормативный фонд рабочего времени, ч.

$$ЗП_{\text{мес}} = ТС_{\text{д}} Д_{\text{отр}},$$

$ЗП_{\text{мес}}$ – месячная заработная плата; $ТС_{\text{д}}$ – дневная тарифная ставка; $Д_{\text{отр}}$ – количество отработанных дней за месяц.

Повременно-премиальная система – система оплаты труда, при которой кроме заработка по тарифным ставкам выплачивается премия за достижение определенных количественных и качественных показателей. В повременно-премиальной системе заработная плата рабочих включает три составные части:

- 1) повременная часть – заработок за отработанное время;
- 2) дополнительная плата за выполнение нормированного задания;
- 3) премии.

В основе **сдельной формы оплаты труда** лежит сдельная расценка – норматив оплаты за единицу произведенной продукции или выполненных работ.

Сдельная расценка зависит от тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемых работ и их нормативной трудоемкости (нормы времени):

$$P_{\text{сд}} = ТС_i ЧН_{\text{ед}},$$

где $P_{сд}$ – сдельная расценка; $ТС_i$ – часовая тарифная ставка i -го разряда, р; $H_{ед}$ – норма времени на выполнение единицы продукции, работ, услуг, ч.

В массовом и крупносерийном производствах задания рабочему устанавливаются в виде норм выработки:

$$P_{сд} = ТС_i ЧН_v,$$

где H_v – норма выработки изделия в месяц (день, час).

$$ЗП_{сд} = ТС_i ЧN,$$

где $ЗП_{сд}$ – сдельная заработная плата; N – количество произведенной продукции.

Существует пять систем сдельной оплаты труда:

1) **прямая сдельная** – такая система оплаты труда, при которой размер заработка работника зависит только от сдельной расценки и объема выполненных работ.

2) **сдельно-премиальная** – система оплаты труда, при которой размер заработной платы работника складывается из заработка по прямой сдельной расценке и премии.

3) **сдельно-прогрессивная** – система, при которой оплата работ, осуществляется по обычным сдельным расценкам, а работы, выполненные сверх нормативного (базового) уровня, оплачиваются по повышенным расценкам в зависимости от степени выполнения задания.

4) **косвенно-сдельная** – система оплаты труда, при которой размер заработка работника зависит от результатов труда других работников, трудовую деятельность которых он обеспечивает.

5) **аккордная система** – система оплаты труда, при которой размер заработка устанавливается на весь объем работ.

Организация сдельной оплаты труда предусматривает обязательное соблюдение следующих условий:

1) наличие научно обоснованных норм затрат труда и правильной тарификации работ в строгом соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников;

2) выработка продукции должна быть решающим показателем работы сдельщика;

- 3) отсутствие на рабочих местах помех производительному труду;
- 4) надлежащий учет результатов работы.

4. Планирование средств на оплату труда работников организации

В состав фонда заработной платы в соответствии с действующим законодательством включаются следующие элементы:

1. Зарплата за выполненную работу и отработанное время:

- заработная плата, начисляемая работникам по тарифным ставкам и окладам, за отработанное время;
- зарплата, начисляемая работникам по сдельным расценкам либо в процентах от выручки при реализации продукции (работ, услуг);
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;
- сумма индексации заработной платы в связи с повышением цен на товары и услуги;
- доплаты за совмещение профессий и др.

2. Поощрительные выплаты:

1) регулярные поощрительные выплаты:

- надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, сложность выполняемых работ и т.д.;
- ежемесячные и ежеквартальные надбавки за продолжительность непрерывной работы (вознаграждение за выслугу лет, стаж работы: при стаже работы 1 – 5 лет доплата составляет 10 % к должностному окладу; 5 – 10 лет – 15 %; 10 – 15 лет – 20 %; более 15 лет – 30 %);
- премии, вознаграждения, которые носят регулярный или периодический характер независимо от источника выплаты;
- премии по результатам финансово-хозяйственной деятельности организации;
- специальные виды премий за экономию топливно-энергетических и материально-технических ресурсов, внедрение новой техники и др.

2) единовременные поощрительные выплаты:

- единовременные разовые премии и вознаграждения независимо от источника их выплат;
- вознаграждения по итогам работы за год, годовое вознаграждение за выслугу лет (стаж работы);
- единовременная материальная помощь (денежная компенсация);
- материальная помощь к отпускам, юбилейным датам, праздникам, торжественным событиям (включая подарки) и др.

3. Выплаты компенсационного характера, связанные с режимом работы и условиями труда:

- доплаты за работу в особых (неблагоприятных) условиях труда;
- доплаты к тарифным ставкам за работу в зонах радиоактивного загрязнения;
- доплаты за работу в ночное время, при многосменном режиме и в режиме разделения рабочего дня;
- оплата сверхурочных, оплата выходных и праздничных (нерабочих) дней и др.

4. Оплата за неотработанное время:

- ежегодные и дополнительные отпуска;
- оплата времени работника, привлекаемого на выполнение государственных и общественных обязанностей и др.

5. Отдельные выплаты социального характера:

- стоимость бесплатно предоставляемых работнику питания, пайков в отдельных отраслях экономики;
- средства на возмещение расходов работников по оплате коммунальных услуг, найму жилья;
- стоимость, предоставляемых работнику товаров, продукции, услуг бесплатно или по сниженным ценам;
- оплата льгот по проезду в различных видах транспорта;
- оплата абонементов групп здоровья, занятий в секциях и др.

Заработная плата делится:

- 1) на **основную**, относительно постоянную часть (сдельная заработная плата, тарифный фонд заработной платы, премии за производственные результаты и т.п.);
- 2) **дополнительную**, переменную часть (доплаты не связанные с объемом выполненной работы, надбавки).

Исходными данными для расчета заработной платы за выполнение плановых работ (выпуска продукции) являются:

- численность работников по штатному расписанию;
- должностные оклады (тарифные ставки);
- доплаты, предусмотренные для включения в состав издержек производства и реализации продукции и принятые в организации.

Дополнительная заработная плата включает:

1) выплаты компенсирующего характера (надбавки к тарифным ставкам и окладам за сложность и напряженность работы, режим работы, совмещение профессий, сверхурочную работу и др.);

2) выплаты стимулирующего характера (надбавки или доплаты к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, творческие и производственные достижения, выполнение особо важных заданий и др.).

Выплаты дополнительной заработной платы могут быть постоянными (за профессиональное мастерство, за сложность и напряженность труда и др.) или носят разовый характер (за работу в выходные и праздничные дни, в ночное время, за выполнения особо важного поручения и др.).

Годовой фонд заработной платы (Φ_{Γ}) основных рабочих планируется на основе данных трудоемкости и сложности работ:

$$\Phi_{\Gamma} = T_{\text{пл}} \times Ч_{\text{ср}} \times (1 + K_{\text{д}}),$$

где $T_{\text{пл}}$ – трудоемкость годовой производственной программы, ч; $Ч_{\text{ср}}$ – средняя тарифная часовая ставка, р./ч; $K_{\text{д}}$ – коэффициент (процент) дополнительной оплаты труда с учетом премии рабочим.

Фонд оплаты труда всех категорий персонала ($\Phi_{\text{ОТ}}$) может быть рассчитан по минимуму месячной оплаты, установленному на планируемый период:

$$\Phi_{\text{ОТ}} = 12\text{min} \times Ч_{\text{пл}} \times K_{\text{ср}} \times (1 + K_{\text{д}}),$$

где min – действующий минимум оплаты труда; $Ч_{\text{пл}}$ – общая численность промышленно-производственного персонала; $K_{\text{ср}}$ – средний квалификационный коэффициент работников.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение заработной платы.
2. Какие виды заработной платы вы знаете?
3. Назовите функции заработной платы.
4. На основании каких социальных нормативов осуществляется государственное регулирование оплаты труда?
5. Назовите основные элементы системы социального партнерства.
6. Из каких элементов состоит тарифная система?
7. Что собой представляет сдельная форма оплаты труда?
8. Какие системы заработной платы выделяют при сдельной оплате труда?
9. Что собой представляет повременная форма оплаты труда?
10. Какие системы заработной платы выделяют при повременной оплате труда?
11. Назовите элементы фонда заработной платы.
12. Что входит в дополнительную заработную плату?

Тема 11. ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Основные понятия: *издержки; себестоимость продукции; технологическая, производственная, полная себестоимость продукции; экономические элементы затрат; калькуляционные статьи; прямые и косвенные статьи затрат; переменные и условно-постоянные затраты; простые и комплексные статьи; калькуляция себестоимости продукции; методы калькулирования продукции; факторы снижения себестоимости продукции.*

Вопросы:

1. Издержки производства и реализации продукции: сущность, виды, классификация.
2. Себестоимость продукции: сущность, классификация.
3. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
4. Разработка плановой калькуляции. Методы калькулирования себестоимости продукции.
5. Планирование себестоимости: методы, порядок расчета.

1. Издержки производства и реализации продукции: сущность, виды, классификация

Для изготовления продукции в организации:

- затрачивается труд;
- расходуются материалы, топливо, энергия;
- используются основные фонды.

Используя эти факторы, мы имеем ресурсы предприятия. Расход ресурсов на производство конкретных видов продукции называется **затратами**.

Как экономическая категория, затраты выполняют ряд функций:

- 1) учетную – обеспечение учета и контроля потребляемых ресурсов;
- 2) расчетную – формирование цены на продукцию;
- 3) аналитическую – использование затрат при формировании экономических показателей (рентабельность, прибыль и др.).

Затраты на приобретение ресурсов, выраженные в денежной форме, называются **издержками производства**.

Группы издержек, обеспечивающие выпуск продукции (издержки производства):

- а) издержки предметов труда (издержки оборотного капитала);
- б) издержки средств труда (издержки основного капитала);
- в) издержки по использованию живого труда (промышленно-производственный персонал).

Реальные издержки = издержки производства + издержки реализации (расходы по сбыту и продвижению продукции на рынке);

Общие издержки (полная себестоимость) = реальные издержки + налоги, сборы отчисления, включаемые в издержки в соответствии с законодательством.

Различают также:

– **единовременные издержки** возникают периодически и осуществляются в форме инвестиций (это капитальные вложения и другие затраты единовременного характера, необходимые для создания и выпуска продукции);

– **текущие издержки** осуществляются на предприятии постоянно и непосредственно связаны с выпуском продукции (это расхо-

ды на сырье, материалы, заработную плату, топливо, энергию, проведение маркетинговых исследований и др.).

Важным элементом системного изучения затрат является классификация затрат на производство и реализацию продукции (табл. 6).

Таблица 6

Классификация затрат на производство

Классификационный признак	Виды затрат	Краткая характеристика
1	2	3
1. По экономическому содержанию и назначению затрат	По экономическим элементам (смета затрат)	Отражает группировку затрат в зависимости от целей управления издержками производства и реализации продукции, применяется для определения общей сметы затрат на производство
	Калькуляционная классификация затрат на единицу продукции	Затраты группируются с учетом места их возникновения в процессе производства и реализации продукции. Эта группа затрат является основой для разработки калькуляций себестоимости отдельных видов продукции, работ и услуг, а также товарной и реализованной продукции
2. По экономической роли в процессе производства	Основные	Непосредственно связанные с процессом производства
	Накладные	Связанные с обслуживанием и управлением производства
3. По способу отнесения затрат на отдельные виды продукции	Прямые	Входят в состав выпускаемой продукции (материальные затраты, затраты на топливо и энергию, на технологические цели)
	Косвенные	Расходы, которые трудно отнести прямо к производству продукции. К косвенным относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общецеховые расходы, расходы по возмещению спецодежды и др.

Классификационный признак	Виды затрат	Краткая характеристика
1	2	3
4. По признаку зависимости от объема производства	Условно-переменные (пропорциональные)	Затраты, сумма которых непосредственно зависит от изменения объема производства (материальные затраты, затраты топлива и энергии на технологические нужды, сдельная зарплата производственных рабочих и др.)
	Условно-постоянные (непропорциональные)	Затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства (амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.)
5. По способу формирования затрат	Производственные	Издержки, возникающие в сфере производства
	Непроизводственные	Издержки, возникающие в сфере обращения
6. По рациональности затрат	Производительные	Затраты, предусмотренные при нормально функционирующем производстве
	Непроизводительные	Дополнительные (нерациональные) затраты, обусловленные недостатками в организации, управлении и обслуживании производства)
7. По степени влияния коллектива на величину затрат	Зависящие от работы коллектива	Затраты, связанные с уровнем организации, управления и обслуживания производства
	Не зависящие от работы коллектива	Например, нормы амортизационных отчислений; ставки налогов, включаемых в себестоимость продукции и др.
8. В зависимости от степени детализации	Простые (элементные)	Однородные расходы, которые не разделяются на составные части (затраты на сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, заработная плата и др.)
	Комплексные	Затраты, состоящие из разнородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общецеховые, общезаводские расходы и др.).

Классификационный признак	Виды затрат	Краткая характеристика
1	2	3
9. В зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции	Текущие	Затраты, возникающие и относимые на себестоимость данного периода
	Расходы будущих периодов	Расходы, возникающие в данном временном отрезке, но относимые на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле
	Предстоящие	Еще не возникшие затраты, на которые резервируются средства (оплата отпусков и др.)

На формирование структуры издержек оказывает влияние ряд факторов:

- характер производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов;
- технический уровень производства, формы его организации и размещения;
- условия снабжения и сбыта продукции;
- отраслевые особенности производства и т.д.

2. Себестоимость продукции: сущность, классификация

Себестоимость продукции – это текущие затраты на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет *ряд важнейших функций*:

- 1) учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- 2) база для формирования отпускной цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- 3) экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- 4) экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Нормативным документом, регламентирующим отнесение издержек на себестоимость продукции в Республике Беларусь является «Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)».

В себестоимость продукции включаются затраты, связанные:

– с производством продукции, обусловленные технологией и организацией, подготовкой и освоением производства, обслуживанием производственного процесса;

– изобретательством и рационализацией;

– обеспечением нормальных условий труда и охраной окружающей среды;

– управлением производства и подготовкой кадров;

– отчислениями в целевые и бюджетные фонды.

Виды себестоимости всей произведенной продукции:

1) **общая себестоимость** – общая сумма затрат, приходящаяся на изготовление продукции определенного объема и состава;

2) **индивидуальная себестоимость** – затраты на производство только одного изделия;

3) **средняя себестоимость** – соотношение полных издержек к объему производства.

В зависимости от объема включаемых в себестоимость затрат выделяют следующие виды себестоимости:

1) **цеховая себестоимость** – это сумма затрат всех цехов, связанных с производством продукции;

2) **производственная себестоимость** – это затраты предприятия на производство продукции; отличается от цеховой себестоимости на величину общехозяйственных расходов, а также потерь от брака;

3) **полная себестоимость** включает в себя производственную себестоимость и коммерческие (внепроизводственные, связанные с реализацией продукции) расходы.

Различают также нормативную, плановую и фактическую себестоимость.

Плановая себестоимость – оптимальный уровень затрат, определенный в соответствии с объективными условиями конкретного предприятия.

Нормативная себестоимость – себестоимость, исчисленная исходя из норм расхода материальных ресурсов и затрат живого труда, действующего на начало месяца и нормативов по обслуживанию производства и управления, действующего на начало квартала.

Фактическая, или отчетная себестоимость – это себестоимость, определенная исходя из фактически сложившихся в отчетном периоде затрат труда и материальных ресурсов.

На предприятиях планируют и учитывают следующие показатели себестоимости:

- затраты на один рубль товарной продукции;
- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость товарной и реализованной продукции;
- себестоимость сравнимой товарной продукции (сравнимой продукцией считается продукция, которая производилась в базисном периоде).

3. Смета затрат на производство и реализацию продукции

Смета затрат на производство позволяет определить затраты потребляемых ресурсов для выполнения всей производственной программы организации независимо от того, на какой конкретный вид продукции они были использованы.

Смета затрат на производство обеспечивает связь плана по себестоимости со всеми разделами плана организации (производство и реализация продукции, техническое развитие, финансовый план, план по труду и заработной плате, по материально-техническому обеспечению, инвестиционный план).

Затраты называются экономическими элементами, если они однородны по своему экономическому содержанию независимо от места осуществления и назначения.

В соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), группировка затрат содержит следующие экономические элементы:

1. Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов) отражают стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов; топлива и энергии всех видов; природ-

ного сырья; работ и услуг производственного характера, выполненных на сторону.

2. Амортизация основных фондов отражает все амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, а также амортизационные отчисления по объектам лизинга в течение срока действия договора лизинга в размерах и в периоды, установленные договором лизинга.

3. Расходы на оплату труда отражают выплаты по заработной плате, исчисленные в соответствии с применяемыми в организации формами и системами оплаты труда, включая стимулирующие и компенсирующие выплаты.

4. Отчисления на социальные нужды – обязательные отчисления по установленным законодательством нормам.

5. Прочие затраты, к которым относятся все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат:

- налоги, сборы, отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции;

- страховые взносы по видам обязательного страхования;

- плата по процентам за краткосрочные ссуды банков в пределах законодательно установленных ставок (кроме процентов по пролонгированным и отсроченным кредитам);

- оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием предприятия;

- плата за подготовку и переподготовку кадров;

- расходы на рекламу;

- плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану;

- другие затраты в пределах законодательно установленных норм.

4. Разработка плановой калькуляции. Методы калькулирования себестоимости продукции

Расчет себестоимости единицы продукции (работ, услуг) в действующей практике называется **калькулированием**, а документ, в котором оформляется этот расчет – **калькуляцией**.

Объект калькулирования – это вид продукции (работ, услуг), на единицу которой определяется себестоимость. Объектами калькулирования может быть готовая продукция, заказ, услуги, узел, деталь и др.

Классификация затрат по статьям калькуляции:

- 1) стоимость сырья и материалов;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) основная заработная плата основных производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата основных производственных рабочих (в % от основной);
- 7) отчисления на социальные нужды (в % от основной и дополнительной заработной платы основных производственных рабочих);
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования;
- 10) износ инструмента и приспособлений целевого назначения.

Итого: **технологическая себестоимость** ($\Pi_1 - \Pi_2 + \Pi_3 + \dots + \Pi_{10}$)

11) общецеховые расходы на управление цехами основного производства, амортизацию, содержание и текущий ремонт зданий, сооружений, оборудования и инвентаря общецехового назначения, охрану труда в цехе и др.) определяются в % от основной заработной платы основных производственных рабочих.

Итого: **цеховая себестоимость** (технологическая себестоимость + Π_{11})

12) общехозяйственные (общезаводские) расходы, которые относятся к персоналу и фондам, имеющим общезаводское назначение, а также на содержание пожарной, военизированной и сторожевой охраны, подготовку кадров, организацию набора рабочей силы и др. определяются в % от основной заработной платы основных производственных рабочих;

13) потери из-за брака;

14) прочие общехозяйственные расходы (на научно-исследовательские работы, гарантийное обслуживание, сертификацию и стандартизацию продукции и т.д.).

Итого: **производственная себестоимость** (цеховая себестоимость + Π_{12} + Π_{13} + Π_{14})

15) коммерческие расходы, которые определяются в % от производственной себестоимости.

Итого: **полная себестоимость** (производственная себестоимость + Π_{15})

В организациях промышленности применяют различные методы калькулирования себестоимости продукции.

Метод прямого счета – метод калькулирования себестоимости продукции, при котором издержки на единицу продукции определяются путем деления общей суммы издержек на количество выработанной продукции (применяется в организациях, производящих однородную продукцию).

В многономенклатурных производствах более распространен **расчетно-аналитический метод**, при котором прямые затраты на единицу продукции определяются на основе прогрессивных норм расхода ресурсов.

Нормативный метод базируется на нормах и нормативах использования материальных и трудовых ресурсов, пригоден для разработки калькуляций на новые виды продукции.

При коэффициентном методе (его иногда называют методом распределения затрат) все затраты распределяются между полученными продуктами пропорционально экономически обоснованным коэффициентам. При этом один из продуктов принимается за условную единицу с коэффициентом, равным единице, а остальные

приравниваются к нему по переводному коэффициенту, учитывающему какой-либо признак.

Метод исключения затрат состоит в том, что из всей продукции, полученной в результате комплексной переработки сырья, один ее вид считается основным, остальные – побочными. Из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшуюся после исключения сумму относят на издержки по основной продукции.

Комбинированный метод сочетает два указанных выше метода.

Метод исключения затрат и коэффициентный метод используются в комплексных производствах, где из одного сырья в едином технологическом процессе получают несколько разнородных видов продукции (нефтеперерабатывающее, коксохимическое, мясомолочное производство).

Наиболее распространенным и точным методом определения себестоимости продукции является расчетно-аналитический метод, т.е. расчет по калькуляционным статьям.

5. Планирование себестоимости: методы, порядок расчета плановых показателей

Целью планирования себестоимости продукции является определение оптимального уровня затрат на изготовление и сбыт продукции высокого качества при рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов.

План по себестоимости продукции необходимо разрабатывать на основе прогрессивных норм расхода живого и овеществленного труда, денежных затрат. Он должен быть связан с планом производства и реализации продукции, планом по труду, прибыли, снабжению, повышению эффективности производства.

Разделы плана по себестоимости продукции:

- 1) смета затрат на производство продукции (составляется по экономическим элементам);
- 2) себестоимость всей товарной и реализованной продукции;
- 3) плановые калькуляции отдельных изделий;

4) расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.

Важнейшие качественные показатели плана по себестоимости продукции:

- себестоимость товарной и реализованной продукции;
- себестоимость единицы важнейших видов продукции;
- затраты на 1 р. товарной продукции;
- процент снижения себестоимости по технико-экономическим факторам;
- процент снижения себестоимости сравнимой товарной продукции.

Управление издержками на предприятии необходимо:

- для получения максимальной прибыли;
- улучшения финансового состояния предприятия;
- повышения конкурентоспособности предприятия и продукции;
- снижения риска стать банкротом и других целей.

Источники снижения себестоимости – это затраты, за счет экономии которых может быть снижена себестоимость продукции:

- снижение расхода сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции;
- уменьшение размера амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции;
- снижение расхода заработной платы на единицу продукции;
- сокращение административно-управленческих расходов;
- ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

Резервы – неиспользованные возможности снижения себестоимости продукции, которые выражаются в факторах.

Факторы – причины, под влиянием которых изменяется себестоимость продукции.

К факторам снижения себестоимости продукции относятся:

1. Внутрипроизводственные факторы (зависят от деятельности предприятия):

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации производства и труда;
- изменение объема и структуры продукции;
- улучшение использования природных ресурсов;

– ввод и освоение новых производств.

2. **Внепроизводственные факторы** (не зависят от деятельности предприятия):

- изменение норм амортизации;
- изменение ставок платы за ресурсы;
- отчисления на социальное страхование;
- изменение тарифов на электроэнергию, грузоперевозки;
- изменение цен на сырье, материалы и др.

В ходе планирования себестоимости рассчитываются следующие показатели.

Абсолютное снижение себестоимости сравнимой товарной продукции ($\Delta C_{\text{абс}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta C_{\text{абс}} = \sum_{j=1}^n C_{\text{о}j} \text{ЧВ}_{\text{о}j} - \sum_{j=1}^n C_{\text{б}j} \text{ЧВ}_{\text{о}j},$$

где $C_{\text{о}j}$ – себестоимость j -го изделия в отчетный период; $V_{\text{о}j}$ – выпуск j -го вида продукции в отчетный период; $C_{\text{б}j}$ – себестоимость j -го изделия в базисный период.

Относительное снижение себестоимости сравнимой товарной продукции ($\Delta C_{\text{отн}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta C_{\text{отн}} = \frac{\Delta C_{\text{абс}}}{\sum_{j=1}^n C_{\text{б}j} \text{ЧВ}_{\text{о}j}},$$

Снижение издержек за счет изменения трудовых затрат рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{тз}} = \left(1 - \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пт}}} \right) \text{ЧУ}_{\text{зп}} \text{Ч}100,$$

где $I_{\text{зп}}$ – индекс изменения заработной платы; $I_{\text{пт}}$ – индекс изменения производительности труда; $Y_{\text{зп}}$ – удельный вес заработной платы производительных рабочих в издержках предприятия, %.

Снижение издержек за счет изменения прямых материальных затрат можно рассчитать по формуле:

$$C_{\text{мз}} = (1 - I_{\text{нр}} \times I_{\text{ц}}) \times Y_{\text{м}} \times 100,$$

где $I_{\text{нр}}$ – индекс изменения норм расхода сырья и материалов; $I_{\text{ц}}$ – индекс изменения цен на сырье и материалы; $Y_{\text{м}}$ – удельный вес стоимости сырья и материалов в издержках организации, %.

Снижение издержек при увеличении объема производства и изменении доли постоянных затрат на единицу продукции можно выразить формулой:

$$C_{\text{п}} = \left(1 - \frac{I_{\text{п}}}{I_{\text{о}}}\right) \text{ЧУ}_{\text{п}} \text{Ч}100,$$

где $I_{\text{п}}$ – индекс изменения постоянных затрат; $I_{\text{о}}$ – индекс изменения объема производства; $Y_{\text{п}}$ – удельный вес постоянных затрат I в издержках организации, %.

Контрольные вопросы

1. Что называется затратами?
2. Что такое издержки производства?
3. Какие виды издержек вы знаете?
4. По каким признакам классифицируются затраты?
5. Что понимается под себестоимостью продукции?
6. Назовите виды себестоимости продукции.
7. Что такое калькуляция?
8. Назовите отличие сметы затрат от калькуляции.
9. Какие вы знаете методы калькулирования себестоимости продукции?
10. Назовите важнейшие качественные показатели плана по себестоимости продукции.
11. Что относится к источникам снижения себестоимости продукции?
12. Как рассчитать абсолютное снижение себестоимости продукции?
13. Как рассчитать относительное снижение себестоимости продукции?

ГЛАВА 4 РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 12. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Основные понятия: *инвестиции; субъекты и объекты инвестиционной деятельности; инвестор; реальные, финансовые и интеллектуальные инвестиции; государственные и частные инвестиции; валовые и чистые инвестиции; собственные и заемные источники инвестиционной деятельности; капитальные вложения; инвестиционный проект; бизнес-план инвестиционного проекта; коэффициент дисконтирования; норма дисконта; чистый дисконтированный доход; чистая текущая стоимость; индекс доходности; внутренняя норма доходности; срок окупаемости инвестиций.*

Вопросы:

1. Инвестиции: сущность, объекты, субъекты, виды и источники финансирования.
2. Капитальные вложения: особенности, состав, структура.
3. Содержание инвестиционной деятельности организации.
4. Инвестиционный проект: сущность и классификация.
5. Оценка эффективности инвестиционных проектов.

1. Инвестиции: сущность, объекты, субъекты, виды и источники финансирования

Экономическое и социальное развитие любого общества и каждого отдельного субъекта хозяйствования основано на использовании инвестиций.

В соответствии со статьей 1 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь **инвестиции** – это любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельно-

сти в целях получения прибыли и достижения иного значимого результата.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги (акции, облигации, банковские депозиты и др.), целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, другие объекты собственности, а также имущественные права.

Запрещается инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям санитарно-гигиенических и экологических норм, а также наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридическим лицам и государству.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, которые принимают решения о вложении собственных, заемных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей. Ими могут быть граждане, юридические лица, государства, в том числе и иностранные. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого участника инвестиционной деятельности.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах. В связи с этим для анализа и планирования инвестиций важной представляется классификация инвестиций по признакам.

Главным признаком классификации является объект вложения капитала, на основании которого выделяют реальные (прямые), финансовые (портфельные) и интеллектуальные инвестиции.

Реальные (прямые) инвестиции – любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на увеличение основных средств предприятия как производственного, так и непроизводственного назначения. Реальные инвестиции реализуются путем нового строительства, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих организаций.

В зависимости от задач, которые ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования, все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:

1) **обязательные инвестиции** – это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы организация могла и далее продолжать свою деятельность;

2) **инвестиции в повышение эффективности деятельности организации**, цель которых создание условий снижения затрат организации за счет обновления оборудования, совершенствования применяемых технологий, улучшения организации труда и управления;

3) **инвестиции в расширение производства** направлены на увеличение объема выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

4) **инвестиции в создание новых производств** – создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся организацией товары или оказывать новый тип услуг.

Финансовые (портфельные) инвестиции – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг.

Интеллектуальные инвестиции или инвестиции в нематериальные активы предусматривают вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п.

В зависимости от **форм собственности инвестора** выделяют:

1) *частные инвестиции* характеризуют вложения средств физических лиц и предпринимательских организаций негосударственных форм собственности (в том числе иностранных).

2) *государственные инвестиции* – это вложения средств государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных бюджетных фондов.

3) *совместные инвестиции* – это инвестиции отечественных и зарубежных инвесторов в создание совместных предприятий;

4) *иностранные инвестиции* – это вложения, осуществляемые иностранными гражданами, иностранными юридическими лицами и государствами.

По характеру участия в инвестировании инвестиции делятся на прямые и непрямые (косвенные).

Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств.

Непрямые (косвенные) инвестиции подразумевают инвестирование, опосредствуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками).

По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции – это вложения капитала на период не более одного года.

Долгосрочные инвестиции – это вложения капитала на период свыше одного года.

По региональному признаку различают внутренние инвестиции и инвестиции за рубежом.

Инвестиции внутри страны (внутренние инвестиции) – это вложения средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны.

Инвестиции за рубежом (зарубежные инвестиции) – это вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны. К этим инвестициям относятся также приобретения различных финансовых инструментов других стран: акций зарубежных компаний, облигаций других государств и т.п.

По источнику инвестирования различают внешние (государственные, заемные) и внутренние (привлеченные, собственные) инвестиции.

По степени влияния на конкурентные позиции предприятия различают активные и пассивные инвестиции.

Активные инвестиции обеспечивают повышение технического уровня и улучшение показателей производственно-коммерческой деятельности.

Пассивные инвестиции направлены на поддержку технического уровня и стабильность показателей производственно-коммерческой деятельности.

В зависимости от стадии инвестирования различают:

- 1) *нетто-инвестиции* – инвестиции, осуществляемые при основании или покупке организации;
- 2) *реинвестиции* – направление свободных средств на инвестирование;
- 3) *брутто-инвестиции*, которые включают нетто-инвестиции и реинвестиции.

Основными источниками инвестирования являются:

- 1) национальное богатство и национальный доход;
- 2) собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора;
- 3) заемные финансовые ресурсы инвесторов;
- 4) привлеченные финансовые средства инвестора;
- 5) бюджетные ассигнования;
- 6) денежные средства организации, централизованные ресурсы министерств и ведомств;
- 7) средства от благотворительных мероприятий;
- 8) денежные средства населения.

2. Капитальные вложения: особенности, состав, структура

Инвестиции в воспроизводство основных фондов осуществляются в форме капитальных вложений. **Капитальные вложения** – это один из видов инвестиционных ресурсов, направляемых на создание новых, на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения (зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, коммуникаций и др.).

Под **капитальными вложениями** следует понимать инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты:

- 1) на новое строительство, расширение, реконструкцию действующих организаций;
- 2) приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря;
- 3) проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Капитальные вложения осуществляются в форме:

- нового строительства организаций;

- расширения действующих организаций;
- реконструкции действующих организаций;
- технического перевооружения действующих организаций;
- приобретения действующих организаций;
- модернизации оборудования.

Реконструкция действующих организаций – это проведение строительного-монтажных работ на действующих площадях без остановки основного производства с частичной заменой оборудования.

Техническое перевооружение действующих организаций – это мероприятия, направленные на замену и модернизацию оборудования, при этом расширение производственных площадей не осуществляется.

По направлению использования капитальные вложения делятся:

- на производственные (направленные на развитие производства);
- непроизводственные (направленные на развитие социальной сферы).

Структура капитальных вложений бывает:

- 1) **отраслевой** – распределение капитальных вложений по отраслям промышленности и национальной экономике в целом;
- 2) **воспроизводственной** – распределение капитальных вложений по формам воспроизводства основных производственных фондов.

3. Инвестиционная деятельность организации

В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь **инвестиционная деятельность** – действия юридического или (и) физического лица или (и) государства (административно-территориальной единицы государства) по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или по их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения другого значимого результата. Это процесс формирования и реализации инвестиционных ресурсов.

Субъектами инвестиционной деятельности в Республике Беларусь могут выступать как белорусские, так и иностранные физические и юридические лица, а также другие государства. Особенности регулирования деятельности инвесторов требуют их деления на национальные и иностранные. К последним относятся:

- иностранные государства и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов;
- международные организации;
- иностранные юридические лица;
- иностранные граждане;
- физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь.

Собственник инвестиционных ресурсов называется инвестором. Наряду с инвесторами в инвестиционной деятельности выступают субинвесторы и участники.

Инвестор – это лицо (юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов и его административные единицы в лице уполномоченных), осуществляющие инвестиционную деятельность в следующих формах:

- а) создание юридического лица;
- б) приобретение имущества или имущественных прав (доли в уставном фонде юридического лица, недвижимости, ценных бумаг, прав на объекты интеллектуальной собственности, концессий, оборудования, других основных средств).

Субинвесторы осуществляют организацию и управление инвестиционной деятельностью на всех этапах по договору с инвестором и действуют от его имени.

Участники – исполнители заказов или поручений инвесторов, действующие на основе приобретенных прав (лицензий).

Успех инвестиционной деятельности зависит от **инвестиционной политики** – совокупности хозяйственных решений, определяющих основные направления инвестиционных вложений, меры по их концентрации на решающих участках хозяйствования, от чего зависит результативность экономической деятельности.

В соответствии с действующим законодательством все инвесторы имеют равные права:

- самостоятельно определять объемы, направления и эффективность вложений;
- по своему усмотрению привлекать на договорной основе участников инвестиционного проекта;
- владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестирования.

Инвестор наделяется обязанностями: соблюдать нормы, стандарты осуществления инвестиций, действующие в стране, выполнять требования государственных органов и др.

Приостановление или прекращение инвестиционной деятельности осуществляется по решению инвестора. При этом он должен возмещать убытки всем участникам инвестиционной деятельности

Особенности инвестиционной деятельности организации:

1. Инвестиционная деятельность организации является составной частью общей экономической стратегии развития организации, т.к. объемы инвестиционной деятельности позволяют оценить темпы экономического развития организации, характеризующиеся двумя показателями: сумма валовых инвестиций и сумма чистых инвестиций.

Валовые инвестиции – это общий объем инвестирования средств в определенном периоде деятельности предприятия, направленных на создание, расширение или обновление производственных основных фондов, приобретение нематериальных активов, прирост запасов товарно-материальных ценностей.

Чистые инвестиции – это сумма валовых инвестиций за определенный период, уменьшенная на сумму амортизационных отчислений за этот же период.

2. Циклический характер инвестиционной деятельности, который обусловлен необходимостью возмещения морального и физического износа основных средств, а также расширения производства, происходящего через определенные промежутки времени. За этот период происходит предварительное накопление финансовых средств.

3. Разновременность инвестиционных затрат и результатов. Величина этого периода зависит от формы протекания инвестиционного процесса.

4. Возможность возникновения инвестиционных рисков.

Для организации источниками осуществления инвестиционной деятельности могут служить:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные ресурсы инвестора;
- заемные финансовые средства инвестора, в качестве которых выступают банковский кредит, инвестиционно-налоговый кредит, бюджетный кредит и др.;
- привлеченные финансовые средства инвестора, средства, полученные от продажи акций, паевых и иных взносов юридических лиц и работников предприятия, средства иностранных инвесторов, предоставляемые в форме финансового участия в уставном капитале совместных предприятий, а также форм прямых вложений в денежной форме международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий различных форм собственности, частных лиц.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности, осуществляемая с целью стимулирования работы инвесторов и привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, предполагает обязательное проведение комплексной экспертизы инвестиционных проектов, основными критериями целесообразности которых являются:

- актуальность инвестиционного проекта и его соответствие стратегии развития отрасли;
- финансовое состояние организации-инвестора;
- техническая, технологическая, финансовая возможность и целесообразность реализации инвестиционного проекта в намечаемых условиях осуществления инвестиционной деятельности;
- обоснованность инвестиционных затрат по инвестиционному проекту и государственного участия в этом проекте;
- научно-технический уровень привлекаемых и (или) создаваемых технологий;
- конкурентоспособность производимой продукции (работ, услуг) и перспективность рынков сбыта, эффективность стратегии маркетинга организации-инвестора;
- сравнительные показатели эффективности инвестиционного проекта.

4. Инвестиционный проект: сущность и классификация

Реализация инвестиций осуществляется на основе инвестиционных проектов. **Инвестиционный проект** – это совокупность документов, характеризующих замысел о вложении и использовании инвестиций и его практическую реализацию до достижения результата за определенный период времени.

Инвестиционный проект представляет собой комплексный план мероприятий, включающий капитальное строительство, приобретение технологий, закупку оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию (расширение) действующего производства товаров и оказания услуг с целью получения экономического или социального эффекта.

Под **инвестиционным циклом проекта** понимается промежуток времени от момента его замысла до момента ликвидации.

Стадии жизненного цикла инвестиционного проекта:

1. Преинвестиционная стадия проекта – формирование инвестиционного замысла и определение инвестиционных возможностей в рамках обоснования инвестиций.

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

3. Эксплуатационная стадия – функционирование производства, выполнение работ по модернизации, расширению, финансово-экономическому и экологическому оздоровлению объекта.

4. Ликвидационная стадия – ликвидация или консервация объекта.

Этапы разработки и реализации инвестиционного проекта:

- 1) формирование инвестиционного замысла (идеи);
- 2) исследование инвестиционных возможностей;
- 3) технико-экономическое обоснование строительства, реконструкции, технического перевооружения объекта;
- 4) подготовка контрактной документации;
- 5) подготовка проектной документации;
- 6) строительные-монтажные работы;
- 7) эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.

Классификация инвестиционных проектов

1. По целям инвестирования:

- обеспечивающие прирост объема выпуска продукции;
- направленные на расширение ассортимента продукции;
- обеспечивающие повышение качества продукции;
- обеспечивающие снижение себестоимости продукции;
- направленные на реализацию социальной программы предприятия (улучшение условий труда, решение экологических задач и др.).

2. По уровню автономности реализации:

- зависимые от реализации других проектов;
- независимые от реализации других проектов организации.

3. По срокам реализации:

- краткосрочные проекты;
- среднесрочные проекты;
- долгосрочные проекты.

4. По источникам финансирования:

- финансируемые за счет использования внутренних источников;
- финансируемые за счет акционирования (первичной или дополнительной эмиссии акций);
- финансируемые за счет привлечения кредитных средств;
- инвестиционные проекты со смешанными формами финансирования.

5. Оценка эффективности инвестиционных проектов

Для оценки эффективности инвестиций применяют статические и динамические методы.

Статические методы оценки инвестиций применимы к инвестиционным проектам, имеющим относительно короткий период функционирования или используются для сопоставления проектов, в которых затраты и результаты несущественно различаются по периодам времени.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта статическим методом используют следующие показатели:

1. Эффективность (рентабельность) инвестиций:

$$E = \frac{\Pi}{I} \cdot 100 \%,$$

где E – коэффициент эффективности инвестиций; Π – годовая сумма прибыли, получаемая за счет внедрения инвестиционного проекта; I – сумма инвестиций.

2. Срок окупаемости инвестиций:

$$T_{\text{ок}} = \frac{I}{\Delta\Pi},$$

где $\Delta\Pi$ – прирост прибыли предприятия от внедрения инвестиционного проекта.

Наряду со статистическим методом выделяют метод текущих затрат и метод удельных приведенных затрат.

Метод текущих затрат (I) предполагает, что при альтернативном сравнении критерием выбора оптимального варианта инвестиций является минимум текущих затрат (I_{min}). Методика расчета текущих затрат предполагает включение в них платы за используемый кредит и деление их на условно-постоянные и условно-переменные. Расчеты подтверждаются определением безубыточных объемов, зоны безопасности и предельными оценками текущих затрат. Недостаток метода – отсутствие прямого учета инвестиционных вложений по вариантам. Обязательным условием при использовании минимизации текущих затрат являются одинаковые цены на продукцию по сравниваемым вариантам.

Метод удельных приведенных затрат предполагает расчет эффективности инвестиций на основании следующих показателей:

а) *приведенные затраты* ($Z_{\text{пр}i}$):

$$Z_{\text{пр}i} = C_i + K_i \times E_n + T_i,$$

где C_i – суммарные текущие затраты (себестоимость) производства и реализации продукции по i -тому варианту; K_i – суммарные капитальные вложения по i -тому варианту; E_n – коэффициент эффективности капитальных вложений (обратно пропорционален целесообразному сроку окупаемости проекта ($T_{\text{ок}}$) $E_n = 1 / T_{\text{ок}}$); T_i – суммарные транспортные расходы по i -тому варианту.

б) *удельные приведенные затраты* ($Z_{уд i}$):

$$Z_{уд i} = \frac{Z_{пр i}}{N_i},$$

где N_i – годовой выпуск (производственная мощность) продукции по i -му варианту.

в) *расчетный коэффициент сравнительной эффективности* (E_p):

$$E_p = \frac{(C_1 - C_2) \cdot \text{ЧН}}{\Delta K} = \frac{(C_1 - C_2) \cdot \text{ЧН}}{K_2 - K_1},$$

где C_1, C_2 – себестоимость единицы продукции сравниваемого (базового) варианта (1) и оптимального (2); K_1, K_2 – суммарные капвложения; ΔK – дополнительные капвложения; N – плановый выпуск продукции в натуральном выражении.

г) *расчетный срок окупаемости* (T_p):

$$T_p = \frac{\Delta K}{(C_1 - C_2) \cdot \text{ЧН}} = \frac{K_2 - K_1}{(C_1 - C_2) \cdot \text{ЧН}} = \frac{1}{E_p}$$

д) *условно-годовая экономия* ($\mathcal{E}_{уг}$):

$$\mathcal{E}_{уг} = (C_1 - C_2) \times N$$

е) *годовой экономический эффект* ($\mathcal{E}_г$):

$$\mathcal{E}_г = (Z_{уд i} - Z_{уд 0}) \times N$$

Сравнительными критериями эффективности проекта являются:

а) наименьшее значение удельных затрат ($Z_{уд 0}$):

$$Z_{уд 0} = Z_{уд i} (\min);$$

б) параметры:

$$E_p \geq E_{н}, T_p \leq T_{ок}$$

Динамические методы основаны на дисконтировании денежных поступлений (приведении экономических показателей разных лет к сопоставимому виду с учетом фактора времени).

Необходимость дисконтирования обусловлена тем, что ресурсы, потребляемые в более поздние моменты времени, имеют меньшую ценность по сравнению с такими же объемами ранее потребляемых ресурсов.

Дисконт – это коэффициент увеличения или уменьшения стоимости, зависящей от процентной ставки по кредитам.

Коэффициент дисконтирования наращивания стоимости рассчитывается по формуле:

$$K_d = (1 + R)^t,$$

где R – ставка банковского процента (в коэффициентах); t – количество лет, на которые отвлекаются средства.

Коэффициент дисконтирования потери стоимости рассчитывается по формуле:

$$K_d = \frac{1}{(1 + R)^t},$$

где t – порядковый номер года поступления доходов от инвестиций.

Для определения эффективности инвестиционных проектов используется показатель чистой дисконтируемой стоимости (ЧДС) или **чистой текущей стоимости** (ЧТС). ЧТС – это разница между дисконтируемой величиной всех инвестиционных затрат и дисконтируемой величиной будущих доходов, приведенными в сопоставимые условия, которая представляет собой стоимость дисконтированного чистого потока наличности за расчетный период и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧТС} = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_i - I_i}{1 + R^t},$$

где Π_i – прибыль i -го года; I_i – инвестиции i -го года; n – число лет в сроке реализации проекта.

Оценка целесообразности инвестирования по показателю ЧТС:

1) если ЧТС больше 0, инвестирование целесообразно; если несколько проектов, то эффективным является тот, у которого максимальная ЧТС;

2) если ЧТС меньше 0, инвестирование нецелесообразно;

3) если ЧТС = 0, инвестору безразлично вкладывать средства или нет.

Индекс доходности (ИД) характеризует среднегодовую рентабельность инвестированного капитала в течение расчетного периода:

$$\text{ИД} = \frac{\text{ЧТС}}{\text{дисконтированные инвестиции}}$$

Если ИД больше 1, то проект эффективен, если ИД меньше 1 – неэффективен.

Внутренняя норма прибыли (внутренняя норма дохода, внутренняя норма рентабельности) (ВНД) – усредненная рентабельность инвестиций по чистой прибыли, расчетная ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость притока денежных средств равна дисконтированной стоимости их оттоков (величина, при которой ЧТС=0).

Динамический срок окупаемости – временной период, за который дисконтированные вложения, связанные с инвестиционным проектом, покрываются дисконтированными результатами его осуществления.

Компаундинг – процесс, обратный дисконтированию, – метод приведения инвестиций к будущему периоду.

Формула компаундинга для вложений i -го года:

$$I_{ki} = I_i \times (1 + r)^{n-i+1},$$

где I_{ki} – компаундированная сумма инвестиций i -го года; n – срок действия проекта; r – ставка рефинансирования.

Контрольные вопросы

1. Что такое инвестиции?
2. По каким признакам классифицируются инвестиции? Назовите виды инвестиций.

3. Что является объектом инвестиционной деятельности?
4. В какие объекты инвестирование запрещено?
5. Назовите источники инвестирования.
6. Что понимается под капитальными вложениями?
7. Что такое инвестиционная деятельность?
8. Дайте определение инвестиционного проекта.
9. Из каких стадий состоит инвестиционный цикл?
10. Какие показатели характеризуют эффективность инвестиционных проектов?
11. Назовите методы оценки эффективности инвестиционных проектов.
12. Охарактеризуйте статические методы оценки эффективности инвестиционных проектов.
13. Охарактеризуйте динамические методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Тема 13. ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Основные понятия: *инновации; инновационная деятельность; субъекты и объекты инновационной деятельности; новшества; открытие, изобретение, товарный знак, ноу-хау, полезные модели, промышленные образцы; функции инноваций; виды инноваций; инновационная инфраструктура; интеллектуальная собственность; промышленная собственность; венчурная деятельность; методы оценки эффективности инноваций.*

Вопросы:

1. Инновации: понятие, виды. Инновационная деятельность организации и ее эффективность.
2. Интеллектуальная и промышленная собственность.
3. Инновационная инфраструктура: понятие и элементы.
4. Венчурная деятельность и ее особенности.
5. Государственное регулирование инновационной деятельности.

1. Инновации: понятие, виды.

Инновационная деятельность предприятия и ее эффективность

Инновации являются главным средством обеспечения конкурентоспособности продукции и обеспечения устойчивости успеха предприятия на рынке.

Инновация (от лат. *innovate* – обновление, улучшение; англ. *innovation* – нововведение) – комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств для удовлетворения человеческих потребностей.

Инновации – это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования, приносящие социально-экономический или экологический эффект.

Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности для повышения ее эффективности.

Виды новшеств:

Открытие – процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестных явлений природы. Открытия делаются, как правило, на фундаментальном уровне.

Изобретение – новое и обладающее существенными отличиями техническое решение в любой сфере производственной деятельности. Право изобретателя на его изобретение подтверждается патентом, запрещающим использование этого новшества без разрешения патентообладателя.

Товарный знак – изобразительные или словесные обозначения, способствующие отличию товаров и услуг одних юридических и физических лиц от других.

Полезные модели – новшества, которые имеют конструктивные преимущества и высшую степень готовности для коммерческого применения.

Промышленные образцы – продукция, внешний вид которой содержит новые художественные или художественно-конструкторские решения.

НОУ-ХАУ – конфиденциальные знания технического, организационного, финансово-экономического и управленческого харак-

тера, которые не являются общеизвестными и практически применимыми в производственно-хозяйственной деятельности.

Фирменное наименование – название, под которым субъект хозяйствования выступает в хозяйственном обороте.

Основные свойства инноваций:

- научно-техническая новизна;
- возможность практического использования;
- коммерческая реализация;
- социальная значимость;
- экономическая, социальная или экологическая эффективность;
- удовлетворение существующего и создание нового рыночного спроса;
- высокая степень риска.

Основные функции инноваций:

- 1) повышение наукоемкости производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования;
- 2) рост и удовлетворение потребностей;
- 3) снижение ресурсоемкости;
- 4) оптимизация процесса воспроизводства ресурсов.

Классификация инноваций:

1. По технологическим параметрам различают:
 - *продуктовые инновации* – использование новых материалов, получение принципиально новых продуктов;
 - *процессные инновации* – технико-технологические, организационно-управленческие новшества, снижающие себестоимость, повышающие эффективность и качество нового или существующего продукта.
2. По степени новизны инновации подразделяются:
 - на *принципиально новые*, т.е. не имеющие аналогов в прошлом и в отечественной и зарубежной практике;
 - *новшества относительной новизны*.
3. По своей научно-технической значимости и новизне выделяют:
 - *базисные инновации*, которые реализуют крупные научно-технические разработки и становятся основой формирования тех-

нологий нового поколения, не имеющих аналогов в отечественной и мировой практике;

– *улучшающие инновации*, реализующие мелкие и средние изобретения, усовершенствующие технологию изготовления и/или технические характеристики уже известных товаров;

– *псевдоинновации*, направленные на частичные, чаще декоративного характера (форма, цвет), изменения устаревших поколений, а также расширение номенклатуры продукции за счет освоения производства, не выпускавшихся ранее на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов.

Инновационная деятельность организации – система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Инновационная деятельность направлена на создание, реализацию и коммерческое применение новшеств, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

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

1) проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;

2) подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;

2) разработку технологического процесса изготовления новой продукции;

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

4) разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

5) исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;

6) подготовку, обучение, переквалификацию и специальные

методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;

7) проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентированию, приобретению ноу-хау;

8) организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

Объектами инновационной деятельности являются новшества и инновации.

Субъектами инновационной деятельности являются инновационные организации, которые непосредственно занимаются инновационной деятельностью или способствуют ей:

– научные организации (научно-исследовательские институты);

– научно-исследовательские подразделения университетов, промышленных организаций;

– инженерные организации (конструкторское и технологическое бюро);

– конструкторско-технологические подразделения научных организаций, университетов, производственных фирм;

– производственные организации (отдельные организации и их объединения);

– производственные подразделения научных, инженерных организаций и университетов;

– коммерческие организации (хозяйственные общества и товарищества, унитарные предприятия, производственные кооперативы);

– специализированные малые инновационные организации (научно-технические, консультативно-экспертные и лизинговые организации);

– специализированные инновационные комплексы (инновационные инкубаторы, научные и технологические парки, технополисы);

– специализированные организации по распространению инноваций (центры трансфера технологий).

Основные виды инновационных стратегий организации:

1) стратегия *технологического лидера* позволяет реализовать возможности, связанные с совершенно новым продуктом);

2) стратегия *следования за лидером* – производство и реализация с определенной корректировкой продукции, аналогичной продукции технического лидера;

3) стратегия *копирования* – выпуск продукта на основе приобретения лицензий при активном использовании ценовых факторов для повышения рентабельности;

4) *пассивные стратегии* – маркетинговые инновации, модификация товаров).

В организациях, занимающихся инновационной деятельностью определяют следующие **основные показатели эффективности инновационных проектов**:

– *финансовая* (коммерческая) *эффективность* учитывает финансовые последствия для участников проекта;

– *бюджетная эффективность*, учитывающая финансовые последствия для бюджетов всех уровней;

– *народнохозяйственная экономическая эффективность*, учитывающая затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта.

Безусловно, дополнительно следует учитывать затраты и результаты, не поддающиеся стоимостной оценке (социальные, политические, экологические и прочие).

Для расчета финансовой эффективности инновационного проекта применяют **четыре метода инвестиционного анализа**:

1) метод окупаемости капиталовложений;

2) метод индекса доходности;

3) метод чистой текущей ликвидности (метод чистого дисконтированного дохода);

4) метод внутренней нормы доходности.

Метод окупаемости капиталовложений является весьма распространенным на практике. Но его существенный недостаток – игнорирование будущей стоимости денег с учетом дохода будущего периода и вследствие этого неприменимость дисконтирования. В условиях инфляции, резких колебаний процентной ставки и низкой нормы внутренних накоплений предприятия в реальной экономике этот метод недостаточно точен.

Метод индекса доходности (IR) ориентирован на анализ отношения суммы приведенных эффектов к величине приведенных

капитальных вложений:

$$IR = \frac{1}{K_t} = \sum_{t=0}^t (R_t - S_t) \frac{1}{(1+E)^t},$$

где IR – индекс доходности; K_t – капитальные вложения на t -м году; R_t – результаты (доход) в i -м году; S_t – затраты, осуществляемые в t -м году, р.; E – нормативный коэффициент эффективности инвестиций.

Если индекс доходности положителен, то проект рентабелен; если он меньше единицы, то проект не эффективен.

Метод чистой текущей стоимости (ЧТС либо NPV – англ., net present value) является чистым дисконтированным доходом и определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период. При этом величина дисконта может быть постоянной или переменной. NPV рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^t \frac{(R_t - S_t)}{(1+E)^t},$$

где NPV – чистая текущая стоимость проекта; R_t – результаты (доход) на t -м шаге, р.; S_t – затраты t -м шаге, р.

Эффективность проекта рассматривается при данной норме дисконта E на основании значений NPV: чем оно больше, тем эффективнее проект. При NPV меньше единицы проект не эффективен.

Метод внутренней нормы доходности (ВНД либо IRR – англ.). *Внутренняя норма доходности инвестиций* представляет собой норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям или чистый дисконтированный доход равен нулю. Проект эффективен, если ВНД (IRR) равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал. Расчеты по ВНД и ЧТС могут приводить по одному проекту к противоречивым результатам. Это объясняется либо ошибкой в выборе требуемой нормы дисконта E , либо разночтением требований инвестора и проектного менеджера к норме дохода. В любом случае следует отдать предпочтение ЧТС.

В настоящее время в мире котируются акции компаний, вкладывающих значительные суммы в научные исследования. Это привело к тому, что компании публикуют в своих балансах статью «расходы на исследования». Хотя предварительное точное определение эффективности инноваций осуществляется редко, большинство предпринимателей надеются за счет них увеличить прибыль, как и в случае обычных инвестиций.

К **качественным методам** определения эффективности инноваций относится также установление процента от суммы продаж. Преимущество такого метода заключается в том, что такой процент связывает инновации со сбытом, состояние которого показывает, насколько результативны были затраты на научно-исследовательскую работу с точки зрения признания их рынком. Очень часто этот процент устанавливается априорно. Несовершенство этого метода заключается в том, что он превращает научные исследования в своего рода субпродукт продаж, а не в средство для их расширения. При определении расходов следовало бы исходить из желаемого и возможного уровня, а не из существующего уровня продаж. Некоторые предприятия устанавливают верхний и нижний предел варьирования этого процента, в то время как другие предприятия на научные исследования ассигнуют «все, что только возможно», поскольку убеждены в постоянном прогрессивном росте рентабельности расходов на инновации.

Количественные методы для оценки эффективности научных исследований-разработок различны – от элементарных статистических до сложных моделей. Приведем некоторые из них:

а) *соотношение «капитал – выпуск»* используется в основном в двух формах:

инвестиции в «исследовании – разработки»
объем произведенной продукции

или

инвестиции в исследовании – разработки + текущие расходы
объем продаж

б) *срок (период) окупаемости капиталовложений (T_o)*, который представляет собой промежуток времени, в течение которого капи-

таловложения окупаются в том смысле, что позже они уже начинают приносить дополнительный капитал:

$$T_o = \frac{\text{объем капиталовложений}}{\text{поступления за период времени, принятый за единицу}}$$

Для реализации инновации во многих случаях требуется не один год, а более длительная плановая перспектива. Это понятие существенно, так как обычно имеется различие между решениями или проектами, рассчитанными на год, пять, десять или двенадцать лет. В условиях длительной плановой перспективы для сравнения капиталовложений, осуществляемых в данный момент времени и текущих платежей на протяжении некоторого периода применяется **метод дисконтирования**.

Метод, часто применяемый для оценки возможных расходов на инновации, основан на определении их **прибыльности**. Суть его в том, что ожидаемый доход, остающийся после покрытия расходов на инновацию, должен обеспечить, по меньшей мере, минимальную норму прибыли на инвестиции:

$$P_p - J_n = EJ, \text{ т.е. } J_n = P_p - EJ,$$

где P_p – ожидаемая норма прибыли от инновации; EJ – желаемая норма прибыльности инновации; J_n – расходы на инновацию.

Применение этого метода дает ответ на вопрос, сколько можно вложить средств в инновацию в текущем году без ущерба для существующей нормы прибыльности.

Прибыль от инновации должна составлять сумму, достаточную для покрытия расходов на исследования, новые сооружения или оборудование, необходимые для производства и сбыта; из нее необходимо также выделить оборотный капитал для финансирования производства и сбыта новой продукции.

2. Интеллектуальная и промышленная собственность

Интеллектуальная собственность представляет собой исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства

индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак и т.п.).

По сфере применения объекты интеллектуальной собственности можно разделить на промышленную собственность и литературно-художественную собственность.

Промышленная собственность включает изобретения, научные открытия, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования, ноу-хау и т.п., которые представляют интерес не только для промышленности, но и для торговли и других сфер и включает исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, что подтверждается патентом.

Объекты интеллектуальной собственности подразделяются на две группы:

1) охраняемые при условии регистрации (изобретения, полезные модели, промышленные образцы);

2) охраняемые без регистрации (программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, ноу-хау).

Объекты интеллектуальной собственности должны иметь правовую охрану. В качестве охранного документа может выступать **патент**, который представляет собой документ, удостоверяющий право изобретателя на владение, использование и распоряжение этим изобретением.

Охранным документом товарного знака является **свидетельство**, которое удостоверяет его приоритет и подтверждает исключительное право владельца на товарный знак в отношении товара, указанного в свидетельстве.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности представляет собой процесс определения полезности результатов интеллектуальной собственности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, продукции, выполнения работ и услуг (фирменное наименование, товарный знак и т.п.).

Объекты промышленной собственности, как результат интеллектуального труда, создаются и используются в течение длительного времени. При оценке объектов промышленной собственности разновременность расходов на их создание и доходов от использования обуславливает необходимость обязательного приведения их к одному периоду времени. В зависимости от целей и даты оценки

для приведения разновременных доходов или расходов используются либо компаундинг, либо дисконтирование, либо компаундинг и дисконтирование одновременно.

Стоимость проекта промышленной собственности, созданного в организации для собственного использования, при затратном подходе (C_3) определяется по формуле:

$$C_3 = C_1 + C_2 + C_3 + C_4,$$

где C_1 – приведенные затраты на создание объекта промышленной собственности, р.; C_2 – приведенные затраты на правовую охрану объекта промышленной собственности, р.; C_3 – приведенные затраты на маркетинговые исследования, р.; C_4 – приведенные затраты на доведение объекта промышленной собственности до готовности промышленного использования и коммерческой реализации, р.

Организация передачи технологии может осуществляться на основе лицензионного и безлицензионного договоров.

Лицензионный договор составляется с целью соглашения о порядке использования лицензионного вознаграждения (платеж за предоставление прав на использование объекта интеллектуальной собственности, являющегося предметом лицензионного соглашения).

Лицензионное вознаграждение может осуществляться в 2 формах:

1) **роялти** – текущие отчисления в виде фиксированной ставки в зависимости от объема реализуемой по лицензионному договору продукции);

2) **паушальный платеж** – фиксированная сумма вознаграждения, независимая от фактических размеров реализуемой лицензионной продукции, которая может производиться как единовременно, так и в рассрочку.

3. Инновационная инфраструктура: понятие и элементы

Специализированные инновационные комплексы и организации по распространению инноваций составляют основу **инновационной инфраструктуры**, которая представляет собой совокупность экономических субъектов, непосредственно не участвующих

в инновационной деятельности, но обеспечивающих условия для ее эффективной реализации:

1) обеспечивают содействие в создании производств с новыми технологиями и в осуществлении инновационной деятельности от поиска (разработки) нововведения до его реализации;

2) участвуют в финансировании инновационных проектов;

3) проводят комплекс мероприятий, направленных на передачу инноваций из сферы их разработки в сферу практического применения.

Обычно выделяются следующие виды (подсистемы) инновационной инфраструктуры:

а) **финансовая**: различные типы фондов (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные), а также другие финансовые институты, например, фондовый рынок, особенно в части высокотехнологических компаний;

б) **производственно-технологическая** (или материальная): технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и т.п.;

в) **информационная**: базы данных и знаний и центры доступа, а также аналитические, статистические, информационные и т.п. центры (т.е. организации, оказывающие услуги);

г) **кадровая**: образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т.д.;

д) **экспертно-консалтинговая**: организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга, как общего, так и специализирующегося в отдельных сферах (финансов, инвестиций, маркетинга, управления и т.д.).

Основные субъекты инновационной инфраструктуры представлены в таблице 7.

Характеристика субъектов инновационной инфраструктуры

Субъект инновационной инфраструктуры	Краткая характеристика
Инновационные бизнес-инкубаторы	<p>Организации, образованные на основе различных форм собственности, главной задачей которых является формирование благоприятной среды для развития субъектов путем создания организационно-экономических условий, стимулирующих их деятельность. Основная функция – предоставление в аренду на ограниченный срок специально оборудованных под офисы и производство помещений малым фирмам, начинающим свою деятельность, для оказания им помощи в постепенном налаживании и развитии бизнеса, приобретении финансовой самостоятельности.</p>
Научно-технологические парки	<p>Объединения наукоемких организаций, формирующихся вокруг крупных научных центров, чаще при университетах.</p> <p>Научные (исследовательские) парки обеспечивают взаимосвязь фундаментальных и прикладных исследований. Новшества в научных парках разрабатываются до стадии создания экспериментального образца.</p> <p>Технологические парки (технопарки) занимаются мобилизацией материальных и трудовых ресурсов для освоения новых высокотехнологичных производств, создания и развития новых, технологически сложных промышленных организаций.</p> <p>Основные источники финансирования технопарков: доходы от собственной деятельности; бюджетные средства, выделяемые для выполнения проектов и программ; взносы учредителей технопарка, а также безвозмездные взносы, пожертвования организаций и граждан. Кроме того, технопарки пользуются кредитами и поддержкой со стороны различных инвесторов.</p>

Субъект инновационной инфраструктуры	Краткая характеристика
Инновационные центры (внедренческие)	<p>Специализированные организации, оказывающие содействие инновационным организациям через осуществление следующих функций: технологическое проектирование, реклама, переводные услуги, подготовка и предоставление научно-технической информации, экономическая учеба, техническое перевооружение, монтаж, наладка и ремонт оборудования и т.д. Наиболее освоенной сферой деятельности является информатика, в частности, оказание услуг в создании и применении алгоритмов и программных средств, а также обеспечение компьютерной грамотности. Широко распространена посредническая деятельность, связанная с оказанием услуг по поиску заказчиков, формированию коллектива исполнителей, оформлению договоров, инспектированию работ.</p>
Центры трансфера технологий	<p>Разновидность инновационных центров, занимающихся активизацией инновационной деятельности путем реализации механизма трансфера технологий – процесса передачи технологий из сферы разработки в сферу практического использования.</p>
Технополисы	<p>Специализированный, территориально замкнутый, научно-производственный комплекс, в котором в единое целое сливаются научно-исследовательская деятельность, наукоемкое производство и подготовка научных, инженерных и рабочих кадров, необходимых для функционирования такого комплекса. Технополис с учетом буквального значения этого слова (от греч. <i>techne</i> – мастерство и <i>polis</i> – город) представляет собой компактный город, специализирующийся на разработке и производстве высокотехнологичной продукции. Это единая научно-производственная, образовательная, жилая и культурно-бытовая зона, объединенная вокруг научного центра, обеспечивающая непрерывный инновационный цикл на базе научных исследований.</p>

Элементы инновационной инфраструктуры Республики Беларусь:

- научно-технологические парки (технопарки);
- инновационные центры;
- центры трансфера технологий;
- информационные и маркетинговые центры;
- бизнес-инкубаторы;
- научно-технические библиотеки;
- научно-производственные центры;
- специализированная финансовая инфраструктура;
- специализированные организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров для инновационной сферы.

Технопарк – субъект инновационной инфраструктуры, способствующий развитию предпринимательства в научно-технической сфере путем создания благоприятных условий, включающих материально-техническую и информационную базу.

Для получения статуса технопарка организация должна:

- 1) предусмотреть в своем уставе параметры, соответствующие основным задачам и направлениям деятельности технопарков;
- 2) подтвердить, что не менее 50 % годового объема реализации продукции получено за счет выполнения работ в инновационной сфере.

Пути повышения эффективности технопарков в Беларуси:

- объединение в ассоциации;
- интеграция технопарков в международные сети аналогичных организаций как в виде самостоятельных структур, так и в виде ассоциации;
- организация взаимодействия с финансовыми институтами.

4. Венчурная деятельность и ее особенности

Венчурное предпринимательство (от англ. *venture* – рискованное предприятие) – это:

- 1) в широком смысле, любой вид рискованной деятельности, направленной на освоение новых «ниш» на рынке;
- 2) в узком смысле, рискованная деятельность, направленная на создание принципиально новой продукции, технологии, видов услуг.

Субъекты венчурного предпринимательства:

- научные и технические работники, имеющие новые перспек-

тивные идеи, но не имеющие средств для их реализации и не обладающие специальными знаниями для приведения проекта к коммерческому успеху;

– организаторы венчурных фирм, которые обладают специальными знаниями в области менеджмента, маркетинга и могут образовывать венчурный фонд, финансирующий венчурные фирмы;

– организации, корпорации, фонды (пенсионные, страховые) частные предприниматели, зарубежные фирмы и т.д., предоставляющие свои средства в качестве источников образования венчурного фонда.

Отличия венчурного финансирования от традиционного:

а) заранее учитывается возможность необязательного возврата финансовых средств;

б) обслуживает, как правило, малый бизнес как наиболее мобильный сектор экономики;

в) предметом венчурного финансирования в большинстве случаев являются высокотехнологичные инновации, производство наукоемкой продукции.

Венчурная компания (англ. *venture company*) – предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты.

Венчурные фирмы – организации, создаваемые для осуществления инновационной деятельности, связанной со значительным риском. Подсчитано, что венчурный (рисковый) капитал, вложенный в реализацию проектов, в 15 % теряется полностью, в 25 % приносит убытки, в 30 % дает весьма скромную прибыль. Однако в оставшихся 30 % случаев достигнутый успех и полученная при этом прибыль позволяют в 30 – 200 раз перекрыть вложенные средства.

Внутренний венчур организуется самими авторами идеи и венчурным предпринимателем.

Внешний венчур занимается привлечением средств для осуществления рискованных проектов через пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов.

Основной отличительной чертой венчурного финансирования является зафиксированная контрактом возможность для инвестора не вернуть вложенные в проект деньги. Благодаря именно венчурному капиталу, из малых инновационных компаний выросли такие гиганты, как HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel и многие другие.

Экономический механизм венчурной деятельности:

- заранее учитывается возможность необязательного возврата средств;

- учитывается риск;

- совершенствуются методы селекции предлагаемых идей, развивается инновационный менеджмент;

- дается возможность быстрого перелива капитала в наиболее прогрессивные научно-технологические направления и наукоемкие производства.

Наиболее эффективной формой организации самих венчурных фирм являются малые предприятия. Именно им свойственна мобильность, гибкость, способность учитывать индивидуальные запросы потребителей, влияние на реконструкцию экономики и перелив финансовых средств в перспективные направления.

5. Государственное регулирование инновационной деятельности

Государственное регулирование инновационной деятельности организаций направлено на формирование экономических условий для выпуска конкурентоспособной инновационной продукции в соответствии с национальными приоритетами и достижение на этой основе экономического роста и повышения качества жизни населения.

Основные направления государственного регулирования в области инновационной деятельности:

1. Определение приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь. Инновационная деятельность предприятий осуществляется путем участия в выполнении президентских, государственных, отраслевых научно-технических программах.

2. Стимулирование инновационной деятельности.
3. Создание благоприятной для инновационной деятельности правовой среды.
4. Содействие развитию инновационно ориентированного малого предпринимательства и инновационной структуры.

В последние годы Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь активно занимается подготовкой проектов нормативных правовых актов, направленных:

- на создание механизмов стимулирования инновационной деятельности и развития сферы высоких технологий;
- совершенствование охраны и управления интеллектуальной собственностью;
- развитие научного потенциала и повышение качества исследований.

Регулирование и стимулирование инновационной деятельности происходит в основном через национальные исследовательские программы и различные уровни государственного участия.

Важнейшим элементом стимулирования инновационной деятельности со стороны государства является система контрактных отношений между государственными институтами в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Опыт государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах показывает, что именно государство должно разрабатывать такую инновационную политику, которая обеспечивала бы эволюционный путь к современному рынку.

Для Республики Беларусь главным выступает:

- 1) оптимальное сочетание ресурсообеспечения (энергия, сырье, материалы, комплектующие) для жизнедеятельности экономики;
- 2) обеспечение конкурентоспособности создаваемой продукции и ее реализация на внешних рынках.

Контрольные вопросы

1. Что такое инновации?
2. Какие виды инноваций вы знаете?

3. Что собой представляет инновационная деятельность организации?
4. Что понимается под интеллектуальной собственностью?
5. Что понимается под промышленной собственностью?
6. Что предполагает правовая охрана интеллектуальной собственности?
7. Назовите субъектов инновационной инфраструктуры.
8. Что такое венчурная деятельность и кто является ее субъектами?
9. Назовите основные направления государственного регулирования инновационной деятельностью.

Тема 14. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Основные понятия: *качество; уровень качества; показатель качества; методы оценки качества; петля качества; стандарт качества; сертификация; система сертификации; конкурентоспособность продукции; конкурентоспособность организации*

Вопросы:

1. Понятие, показатели и методы оценки качества продукции.
2. Система управления качеством продукции.
3. Сертификация продукции: сущность, виды, порядок проведения.
4. Конкурентоспособность продукции: сущность и оценка.
5. Конкурентоспособность организации: понятие, факторы, ее определяющие.

1. Понятие, показатели и методы оценки качества продукции

Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Качество фиксируется на конкретный период времени и изменяется при появлении более прогрессивной технологии.

Свойства продукции – объективная особенность товара, которая может проявиться при создании, эксплуатации или потреблении. Термин «эксплуатация» применяется к продукции, которая в процессе использования расходует свой ресурс. Термин «потребление» относится к продукции, которая при ее использовании расходуется сама.

К свойствам, определяющим уровень качества продукции, относятся: уровень новизны; надежность и долговечность; экономичность; эргономические, эстетические, экологические и другие потребительские свойства.

Свойства могут быть простыми и сложными. К *простым* относятся масса, емкость, скорость и т.д. К *сложным* – надежность технических средств, безотказность прибора, ремонтпригодность станка и другие.

Уровень качества – количественное выражение степени пригодности продукции для удовлетворения конкретной потребности в ней по сравнению с соответствующими базисными показателями при фиксированных условиях производства.

Уровень качества продукции определяется на основе системы показателей.

Показатель качества продукции – это количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, которые определяют ее качество.

В зависимости от того, характеризуется ли качество отдельных видов продукции или качество всей продукции, выпускаемой предприятием, отраслью в целом, различают дифференцированные и обобщающие показатели.

Обобщающие показатели характеризуют не конкретные виды продукции, а уровень качества продукции в целом: в организации, в отрасли, в стране. К таким показателям относятся:

- удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;
- удельный вес продукции высшей категории качества;
- удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции;
- удельный вес сертифицированной продукции;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе и вы-

сокоразвитые страны;

– сортность, марка, класс, содержание полезного вещества и др.

Дифференцированные показатели определяют качество конкретных видов продукции. Они дают количественную оценку свойств продукции, характеризующих ее качество.

В зависимости от количества учитываемых признаков дифференцированные показатели делятся на единичные и комплексные. *Единичные* показатели качества продукции характеризуют определенное свойство продукции.

С учетом многообразия единичных показателей они классифицируются на следующие группы:

– показатели назначения – характеризуют свойства продукции, определяющие основные функции, для выполнения которых она предназначена;

– показатели технологичности – характеризуют эффективность конструкторско-технологических решений, трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость;

– транспортабельности – приспособленность продукции к транспортировке;

– надежности – способность сохранения в заданном отрезке времени всех ее потребительских свойств (безотказность, ремонтпригодность, долговечность);

– экологичности – характеризуют степень воздействия на природу побочных явлений при эксплуатации изделия (процент содержания вредных примесей и т.д.);

– ремонтпригодности – приспособленность изделия к техническому обслуживанию и ремонту (среднее время восстановления изделия, затраты на ремонт и т.д.);

– сохраняемости – способность продукции к сохранению показателей ее качества в течение хранения или транспортировки и после них;

– патентно-правовые показатели – качество и весомость новых изобретений, реализованных в изделии (показатели патентной защиты), а также возможность беспрепятственной реализации внутри страны и за рубежом (показатели патентной чистоты);

– эксплуатационные – производительность, мощность, скорость и т.д.;

- эстетичности – характеризуют степень удовлетворения потребности в красоте;
- эргономические – гигиенические (освещенность, температура, влажность, давление и т.д.);
- антропометрические – соответствие конструкции изделия размерам тела человека и его отдельных частей, соответствие конструкции изделия распределению массы тела человека и т.п.;
- физиологические и психофизические – соответствие конструкции изделия силовым, скоростным, слуховым, зрительным, психофизическим особенностям человека;
- психологические – соответствие изделия возможностям восприятия и переработки информации, соответствие закрепленным и вновь формируемым навыкам человека при пользовании изделием;
- патентно-правовые – патентная чистота продукции;
- стандартизации и унификации – показывают степень использования стандартизированных и унифицированных узлов, деталей;
- безопасности – характеризует особенности продукции, которые обуславливают безопасность лиц, взаимодействующих с данной продукцией.

Показатели качества продукции необходимы для анализа и планирования уровня качества продукции в организации и определения ее конкурентоспособности.

Для определения уровня качества необходимо знать численное значение каждого из этих показателей и сравнить с аналогичными показателями продукции, принятой в качестве базовой для сравнения.

Под определением показателя качества подразумевается нахождение его численного значения. Для этого на практике в зависимости от специфики продукции применяются следующие методы определения показателей качества:

1) *измерительный метод* основан на использовании информации, полученной с помощью технических средств измерения (инструментов, приборов и т.д.);

2) *регистрационный метод* основан на информации, которая получена путем регистрации и подсчета количества определенных событий (отказы, повреждения), предметов (дефектные изделия), затрат (на ремонт изделий и пр.); регистрационным методом могут

определяться такие показатели, как безотказность, стандартизация, унификация;

3) *вычислительный (расчетный) метод* основывается на применении специальных математических моделей для определения показателя качества продукции;

4) *органолептический метод* предусматривает анализ восприятия человеческих органов чувств: зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания. Точность и достоверность найденных значений зависят от квалификации, навыков и способности лиц, их определяющих;

5) *социологический метод* осуществляется на основе сбора и анализа мнений о продукции ее фактических или потенциальных потребителей;

6) *экспертный метод* основан на обработке мнений специалистов-экспертов.

2. Система управления качеством продукции

Качество товаров зависит от множества факторов, поэтому возникает необходимость комплексного системного подхода к проблеме его повышения. Работы по обеспечению качества товаров осуществляются в рамках действующей системы качества. Система качества представляет собой совокупность организационной структуры, ответственности, процедур, процессов, ресурсов, обеспечивающих осуществление общего руководства качеством.

Система качества разрабатывается на основе следующих принципов:

- ориентация на потребителя;
- продуктовый подход;
- охват всех стадий жизненного цикла продукции (принцип «петли качества»);
- сочетание обеспечения, управления и улучшения качества;
- предупреждение проблем – предотвращение дефектов и несоответствия качества требованиям заказчика.

Составными элементами системы качества являются:

1) *планирование качества* – часть менеджмента, направленная на установление целей в области качества и определяющая необхо-

димые процессы и соответствующие ресурсы для достижения целей в области качества;

2) *управление качеством* направленно на выполнение требований к качеству;

3) *обеспечение качества* – часть менеджмента, направленная на создание уверенности, что требования к качеству будут выполнены;

4) *улучшение качества* – деятельность по увеличению способности выполнить требования к качеству.

При управлении улучшением качества должен реализовываться цикл: планируй – выполняй – контролируй – регулируй. Методическим средством для этих целей служит круговой цикл Деминга или цикл PDCA:

Р – план;

Д – выполнение работ в соответствии с планом;

С – проверка соответствия полученного результата запланированному;

А – принятие необходимых мер в случае отклонения полученного результата от запланированного.

После достижения определенных результатов этот цикл повторяется, но на более высоком уровне. **Круг Деминга** – это метод управления, позволяющий руководству предприятия постоянно двигаться в направлении достижения главной цели, получая важные промежуточные результаты, контролируя свои действия.

Управление качеством включает методы и виды деятельности оперативного характера, направленные на управление процессом и устранение причин неудовлетворительного функционирования на соответствующих стадиях петли (спирали) качества для достижения оптимальной экономической эффективности.

Петля качества, спираль качества – схематическая модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество продукции или услуги на различных стадиях от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Петля качества включает:

– маркетинг, поиски и изучение рынка;

– проектирование или/разработка технических требований, разработка продукции;

– материально-техническое снабжение;

- подготовка и разработка производственных процессов;
- производство;
- контроль, проведение испытаний и обследований;
- упаковка и хранение;
- реализация и распределение продукции;
- монтаж и эксплуатация;
- техническая помощь и обслуживание;
- утилизация после использования.

Применительно к деятельности организации в мировой практике разработаны и широко используются управленческие стандарты качества:

- а) МС ИСО 9000 (на системы менеджмента качества);
- б) МС ИСО 14000 (на системы управления окружающей среды);
- в) OHSAS 18000 (на системы управления охраной труда);
- г) SA 8000 (на системы управления социальной защитой персонала).

В стандартах ИСО отмечается, что управление качеством является тем самым аспектом общего руководства, который определяет политику качества и ее осуществления.

Под **системой управления качеством** понимается система управления, функционирование которой направлено на обеспечение качества выпускаемой продукции, процессов и всей деятельности организации.

Основными принципами менеджмента качества являются:

- 1) ориентация на потребителя;
- 2) ответственность руководителей высшего звена за качество;
- 3) вовлечение всего персонала;
- 4) процессный подход (процесс – это комплекс процедур, описывающих вид деятельности системы менеджмента качества или производства продукции);
- 5) системный подход к управлению;
- 6) подход к принятию решений на основе фактов;
- 7) взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Обеспечение качества продукции, на которое ориентирована организация, осуществляется путем разработки и реализации политики в области качества.

Политика в области качества отражает общие намерения и направления деятельности организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством.

3. Сертификация продукции: сущность, виды, порядок проведения

Сертификация – процедура, посредством которой третья уполномоченная сторона дает письменную гарантию, что продукция, процесс или услуга соответствует заданным требованиям научно-технической документации.

Система сертификации – совокупность процедур, которые доказывают соответствие продукции (процесса, услуги) заданным требованиям научно-технической документации и стандартов.

Сертификат соответствия – документ, изданный по правилам системы сертификации и сообщающий, что должным образом идентифицированная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или иному нормативному документу.

Знак соответствия – защищенный в установленном порядке знак, который применяется (или выдан органом по сертификации) в соответствии с правилами системы сертификации, и указывает, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что данная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или иному нормативному документу. Знак соответствия подтверждает качество продукции и обычно размещается на сертификате, таре, упаковке.

Основные цели сертификации:

- обеспечение реализации прав граждан на безопасную продукцию для жизни, здоровья, имущества и окружающей среды;
- защита потребителя от недобросовестного производителя;
- создание условий субъектам хозяйствования для деятельности на едином товарном рынке, для участия в международной торговле;
- подтверждение характеристик, заявленных изготовителем.

Сертификация основывается на следующих принципах:

1. Обеспечение государственных интересов при оценке безопасности продукции и достоверности информации о ее качестве.

2. Добровольность или обязательность.
3. Объективность, независимость от изготовителя и потребителя.
4. Достоверность.
5. Исключение дискриминации в сертификации продукции отечественных и зарубежных изготовителей.
6. Предоставление изготовителю право выбора органа по сертификации.
7. Установление ответственности участников сертификации.
8. Правовое и техническое обеспечение.
9. Достоверность.
10. Многофункциональность использования результатов сертификации.
11. Открытость информации.
12. Разнообразие форм и методов проведения сертификации.

Продукция, прошедшая сертификацию, отмечается следующим образом:

- выдается документ – сертификат соответствия;
- продукция маркируется знаком соответствия;
- продукция заносится в список изделий, разрешенных к продаже, который имеется в сертификационных центрах.

Элементами системы сертификации являются:

- а) центральный орган, управляющий системой и осуществляющий надзор за ее деятельностью.
- б) принципы и последовательность проведения сертификации.
- в) нормативные документы, которые регламентируют процедуру сертификации.
- г) процедуры сертификации: испытания, проверка производства, контроль, другие способы доказательства соответствия;
- д) инспекционный контроль образцов, отобранных в торговле, у изготовителя, контроль за производством, за системой качества.

Система сертификации является независимой, так как она не относится ни к изготовителю, ни к потребителю.

Классификация видов сертификации по различным признакам:

1. По уровню заинтересованности:

– *международная* – сертификация продукции создается на уровне ряда стран правительственной международной организацией;

– *национальная* – сертификация продукции, которая создается на национальном уровне правительственной и неправительственной организацией;

– *региональная* – сертификат продукции создается на уровне ряда стран одного региона.

2. По правовому статусу:

– *обязательная* – сертификация, которая проводится для продукции, на которую в научно-технической документации должны содержаться требования по охране окружающей среды, обеспечению безопасности жизни и здоровья людей;

– *добровольная* – сертификация продукции только по инициативе изготовителя;

– *самостоятельная* (самосертификация) – сертификация продукции, которую проводит изготовитель под свою ответственность.

3. По процедуре проведения:

– *самосертификация*;

– *сертификация третьей стороной* – сертификация, проводимая организацией, официально признанной путем аккредитации на компетентность и независимость, имеющей право выполнять сертификацию однородной продукции в рамках области аккредитации.

4. В зависимости от круга участников:

– *многосторонняя* предусматривает соглашение о взаимном признании результатов сертификации более чем двух сторон;

– *двухсторонняя* предусматривает соглашение о взаимном признании результатов сертификации каждой из двух сторон;

– *односторонняя* предусматривает соглашение о взаимном признании результатов сертификации другой стороны.

Процедура сертификации начинается с подачи заявки в соответствующую организацию. После предварительного определения соответствия продукции действующей нормативно-технической документации принимается решение об удовлетворении заявки.

После детального изучения материала принимается совместный документ, определяющий права и обязанности обеих сторон и дополнительное приложение, в котором называются технические

средства контролера, используемые при испытаниях и контроле качества продукции.

Национальная система сертификации организуется в соответствии с действующими международными нормами, правилами ИСО и СЕРТИКО.

Целью национальной системы сертификации является содействие выпуску и реализации безопасных товаров, работ и услуг, повышение конкурентоспособности продукции на внешнем рынке, увеличение экспорта. Системой сертификации предусматриваются следующие виды деятельности:

- а) сертификация продукции;
- б) сертификация производства;
- в) аттестация изготовителей;
- г) аккредитация испытательных лабораторий;
- д) аккредитация органов по сертификации однородной продукции;
- е) аккредитация органов по сертификации систем качества и аттестации предприятий;
- ж) аккредитация центра обучения экспертов-аудиторов и государственных инспекторов по надзору за стандартами и средствами измерений.

4. Конкурентоспособность продукции: сущность и оценка

Конкурентоспособность продукции – относительная обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные отличия от товара конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение.

Конкурентоспособность продукции обуславливается его стоимостными и качественными особенностями, которые учитываются покупателем согласно их непосредственной значимости для удовлетворения потребностей.

Среди товаров большей конкурентоспособностью (К) на рынке обладает тот товар, который, благодаря своим свойствам, обеспечивает наибольший полезный эффект (Э) по отношению к цене потребления (Ц).

Покупатель сравнивает изделие:

- а) по цене;
- б) количеству работы;
- в) стоимости и удобству предстоящей эксплуатации.

Абсолютно конкурентоспособными являются новые виды товаров, не имеющие аналогов на рынке.

Практика определения конкурентоспособности товара основывается на сравнительном анализе его совокупных характеристик с товарами-конкурентами по степени удовлетворения конкретных потребностей и по цене потребления.

Комплекс конкурентоспособности продукции состоит из трех групп элементов:

1. *Экономические параметры* представляются величиной затрат на производство и реализацию продукции. Обобщающий показатель – цена.

Подсчитанная затратным методом цена производства (C_n) может иметь одно из следующих выражений:

$C_n > C_p$ – хозяйствующий субъект будет иметь убытки;

$C_n = C_p$ – равенство затрат и полученных результатов;

$C_n < C_p$ – максимизация прибыли, наиболее предпочтительный вариант производства.

Где C_p – цена реализации.

В конечном итоге связь между ценой рынка и ценой производства может иметь вид:

$$C_p = C_n \times K_1,$$

где K_1 – поправочные коэффициенты, учитывающие конкурентную среду поставщиков, влияние государства.

2. *Технические параметры* выражают качество продукции, т.е. ее надежность, технологичность, стандартизацию, энергоемкость, экологичность и другие свойства, образующие полезный эффект от использования продукции.

3. *Социально-организационные параметры* – учет социальной структуры потребителей, национальных особенностей в организации производства, сбыта, рекламы товара. Эти факторы выражаются в дизайне – художественном конструировании эстетического облика товара.

В совокупности конкурентоспособность продукции K_T принимает вид:

$$K_T = Ц + К + Д,$$

где Ц – цена товара; К – качество; Д – дизайн.

Конкурентоспособность продукции может быть выражена количественно. Существует несколько способов определения этого важнейшего показателя.

Критерием для определения конкурентоспособности техники является цена потребления этого товара, которая определяется выражением:

$$Ц_{п} = Ц_{пр} + И_{п},$$

где $Ц_{п}$ – цена потребления; $Ц_{пр}$ – цена продажная; затраты, которые осуществляются одновременно и в дальнейшем не изменяют своей величины, т.е. покупная цена изделия; $И_{п}$ – издержки у потребителя этой продукции за весь нормативный срок ее службы, они включают эксплуатационные расходы (энергия, сырье, рабочая сила и т.п.), текущий ремонт и обслуживание и др.

При определении конкурентоспособности товара учитываются два критерия: *себестоимость производства и реализации товара и уровень его качества.*

Более конкурентоспособным является тот товар, у которого издержки на производство и реализацию являются минимальными, а уровень качества более высокий по сравнению с товаром-конкурентом.

При одинаковом уровне качества товаров-конкурентов более конкурентоспособным является тот, у которого ниже себестоимость. Цены на многие товары достигли максимума, а цены на некоторые из них даже превысили мировые. В этих условиях организации должны обращать внимание не только на уровень качества выпускаемой продукции, но и на издержки ее производства и реализации.

Уровень конкурентоспособности может определяться на основе сопоставления как технических, так и экономических параметров. При этом из технических параметров выбираются только такие, которые в наибольшей степени интересуют покупателя. Далее рассчитываются индексы по каждому техническому параметру, а на их основе определяются сводные параметрические индексы ($I_{\text{тп}}$) по каждому сравниваемому изделию:

$$I_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^n I_i \times a_i,$$

где I_i – индивидуальный индекс i -го технического параметра; a_i – вес i -го параметра.

Создание весовой базы технических параметров – это наиболее ответственная и сложная часть всего анализа конкурентоспособности. Основным источником данных для построения весовой базы являются рыночные исследования – спрос потребителей, выставка образцов. На практике чаще всего помимо оценки мнения потребителей (а иногда и без таковой) оценку дают специалисты, связанные со сбытом товаров, в той или иной степени знакомые с требованиями потребителей.

Сопоставление сводных технических параметров по каждому изделию дает возможность определить наиболее предпочтительное из них для покупателя. Более конкурентоспособным считается то изделие, у которого значение $I_{\text{тп}}$ является максимальным.

Сводный индекс по экономическим параметрам ($I_{\text{эп}}$) определяется из выражения:

$$I_{\text{эп}} = \frac{Ц_{\text{ни}}}{Ц_{\text{но}}},$$

где $Ц_{\text{ни}}$, $Ц_{\text{но}}$ – цена потребления соответственно сравниваемого и базового образца.

$I_{\text{эп}} < 1$ – сравниваемый образец является более конкурентоспособным по сравнению с базовым по экономическим параметрам;

$I_{\text{эп}} > 1$ – сравниваемый образец является менее конкурентоспособным по сравнению с базовым по экономическим параметрам;

$I_{\text{эп}} = 1$ – изделия равнозначны.

Для определения уровня конкурентоспособности как по техническим, так и по экономическим параметрам определяется интегральный показатель конкурентоспособности ($K_{и}$):

$$K_{и} = \frac{I_{тп}}{I_{эп}},$$

где $I_{тп}$ – сводный индекс по техническим параметрам; $I_{эп}$ – сводный индекс по экономическим параметрам.

Данный метод является более предпочтительным по сравнению с предыдущим, так как позволяет учитывать, насколько хороши сравниваемые изделия в эксплуатации.

Основными направлениями повышения конкурентоспособности продукции являются:

- 1) снижение себестоимости продукции;
- 2) повышение качества продукции;
- 3) активизация инновационной деятельности;
- 4) развитие на предприятии системы маркетинга;
- 5) анализ и учет качества и преимуществ товаров-конкурентов;
- 6) развитие рекламной политики;
- 7) создание и совершенствование системы сервисного обслуживания.

5. Конкурентоспособность организации: понятие, факторы, ее определяющие

Конкурентоспособность организации – это реальная и потенциальная способность организации проектировать, изготавливать в тех условиях, в которых приходится действовать, товары по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательные для потребителей, чем товары их конкурентов.

Отличия конкурентоспособности организации от конкурентоспособности продукции:

- 1) более длительный промежуток времени;
- 2) оценку деятельности предприятия дает не только потребитель, но и сам производитель, последний принимает окончательное решение о целесообразности производства продукции;

3) предприятие будет конкурентоспособно в условиях конкурентоспособности всех производимых им товаров либо ведущей группы, оказывающей решающее воздействие на результативность хозяйствования.

Оценивать конкурентоспособность организации можно системой качественных, экономических, организационно-коммерческих показателей:

I группа – объем реализации продукции, р., удельный вес продукции на рынке; динамичность процессов. Данная группа свидетельствует о степени удовлетворения потребности рынка: имеется ли наращивание объемов реализации продукции, какой именно, на каком рынке – внутреннем или внешнем, каковы позиции хозяйствующего субъекта на рынке, перспективы роста.

II группа – уровень затрат на 1 р. товарной продукции; объем прибыли, рентабельность, величина добавленной стоимости и др.

III группа призвана показать, за счет чего обеспечиваются внешние результаты производства посредством уровня экономической эффективности.

При оценке конкурентоспособности организации производится сравнение с аналогами, что указывает на уровень производимого продукта в сравнении с изделиями других предприятий.

Конкурентоспособность организации обуславливается:

- умением работать на рынке;
- социально-экономическим анализом конъюнктуры рынка;
- эффективным подчинением производства требованиям рынка.

Основные составляющие факторов конкурентоспособности организации:

1. *Качественная составляющая*: технико-экономические параметры продукции (капиталоемкость, материалоемкость, наукоемкость, качество продукции).

2. *Маркетинговая составляющая* характеризует предприятие с точки зрения эффективности маркетинговых мер воздействия на рынок. Успех организации определяется:

- степенью ориентации на запросы потребителей;
- умением создавать и корректировать спрос на свою продукцию;

– наличием эффективной сбытовой и коммуникационной политики.

3. *Коммерческая составляющая* конкурентоспособности, которая определяет:

- опыт коммерческой деятельности организации;
- использование гибкой ценовой политики;
- умение вести переговоры и заключать сделки;
- ведение деловых операций.

4. *Имидж организации*, или его гудвилл:

- известность организации и его бренда;
- отношение потребителей к продукции организации;
- размеры и характер интеллектуальной собственности.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение категории качества.
2. Что такое уровень качества?
3. Назовите показатели качества продукции.
4. Какими методами можно измерить качество продукции?
5. Что понимается под системой управления качеством?
6. Назовите основные принципы менеджмента качества.
7. Что такое сертификация?
8. Что такое сертификат качества?
9. Опишите этапы управления качеством.
10. Дайте определение конкурентоспособности продукции.
11. Дайте определение конкурентоспособности организации.
12. Назовите показатели оценки конкурентоспособности организации.

ГЛАВА 5. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 15. ДОХОД, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Основные понятия: *доход; доход от основных видов деятельности; операционный доход; внереализационный доход; прибыль: прибыль отчетного периода; операционная прибыль; прибыль от внереализационных операций; льготируемая, налогооблагаемая, остающаяся в распоряжении организации и чистая; налог на прибыль; налог на недвижимость; рентабельность; показатели рентабельности: общая рентабельность, рентабельность организации, рентабельность продукции, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций; распределение прибыли.*

Вопросы:

1. Доход: сущность и виды.
2. Прибыль организации: сущность, виды, механизм формирования, распределения и использования.
3. Налогообложение доходов и прибыли.
4. Рентабельность: сущность, показатели, методика их расчета.

1. Доход: сущность и виды

В результате своей производственно-хозяйственной деятельности организация получает доход. **Доходами** признается увеличение экономических выгод организации в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящих к увеличению его капитала.

Доходы организации в зависимости от его характера, условий получения и предмета деятельности подразделяются на следующие виды:

- доходы от основных видов деятельности (от реализации продукции);

- операционные доходы;
- внереализационные доходы, в том числе чрезвычайные доходы.

Доходами не являются займы, кредиты, залоги, авансы в счет оплаты продукции, сумма налогов по обязательным платежам.

Доходами от основных видов деятельности являются:

- 1) выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг;
- 2) выручка по предоставлению во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды (лизинга) (когда это является предметом деятельности организации);
- 3) выручка по предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (когда это является предметом деятельности организации).

В отличие от выручки в результате реализации операционные доходы носят, как правило, нерегулярный характер и связаны с деятельностью, не являющейся основной для организации.

К операционным доходам относятся:

- 1) доходы, связанные с продажей и прочим выбытием (ликвидацией, списанием, передачей безвозмездно и др.) принадлежащих организации основных средств, нематериальных активов, производственных запасов, валютных ценностей, ценных бумаг и иных активов;
- 2) доходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (когда это не является предметом деятельности организации);
- 3) доходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации);
- 4) доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам (когда это не является предметом деятельности организации);
- 5) поступления от операций с тарой;
- 6) проценты, полученные (подлежащие получению) за предоставление в пользование денежных средств организации, а также

проценты за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации в этой кредитной организации;

7) прочие операционные доходы.

Внереализационные доходы – доходы организации, не связанные с производством и реализацией основной продукции.

Внереализационными доходами являются:

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;

– активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

– поступления в возмещение причиненных организации убытков;

– прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

– курсовые разницы;

– сумма дооценки (уценки) активов;

– прочие внереализационные доходы, не связанные с производством и реализацией товаров, продукции, работ, услуг и иного имущества, признаваемые внереализационными.

Доход от реализации продукции (работ, услуг) (D_p) представляет собой выручку от реализации товарной продукции (работ, услуг), которая определяется по формуле:

$$D_p = C_{\text{отп}} \times Q_{\text{рп}},$$

где $C_{\text{отп}}$ – отпускная цена единицы продукции, р.;

$Q_{\text{рп}}$ – количество реализованной продукции.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) образуется либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлении средств в кассу), либо по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) планируется по формуле:

$$B = O_1 + \text{ТП} - O_2,$$

где V – выручка от реализации продукции (работ, услуг) в планируемом периоде в отпускных ценах; O_1 – остатки нерезализованной готовой продукции на начало планируемого года в отпускных ценах; $ТП$ – выпуск товарной продукции в планируемом периоде в отпускных ценах; O_2 – остатки нерезализованной готовой продукции на конец планируемого периода в отпускных ценах.

2. Прибыль организации: сущность, виды, механизм формирования, распределения и использования

Часть чистого дохода организации, образующегося после вычета из него косвенных налогов и текущих затрат, называется **прибылью**. Прибыль является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности организации, который отражает ее финансовый результат.

В практике учета и планирования различают следующие **виды прибыли** в зависимости от следующих признаков:

1. По видам хозяйственной деятельности:

1) *прибыль от реализации* товаров, продукции, работ, услуг (прибыль от основной деятельности) (P_p):

$$P_p = V - K - C,$$

где V – выручка от реализации продукции (работ, услуг), р.; C – затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), р.; K – косвенные налоги, уплачиваемые из выручки в соответствии с действующим законодательством, р.;

2) *операционная прибыль* (прибыль вследствие операционных доходов и расходов) представляет собой положительную разницу между операционными доходами и расходами (кроме реализации основных средств);

3) *прибыль от внереализационных операций* определяется как разница между доходами и расходами от внереализационных операций;

4) *прибыль отчетного периода* = прибыль от реализации + операционная прибыль + прибыль от внереализационных операций.

2. По составу формирующих элементов:

1) *маржинальная прибыль* = выручка от реализации (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку) – переменные затраты = прибыль от реализации продукции + постоянные затраты;

2) *общий финансовый результат организации до выплаты процентов и налогов* = прибыль отчетного периода – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению – налог на недвижимость;

3) *чистая прибыль* = общий финансовый результат организации – налоги, сборы и платежи из прибыли.

3. По характеру налогообложения:

1) *налогооблагаемая прибыль* = прибыль отчетного периода – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению – налог на недвижимость – прибыль, облагаемая по ставке налога на доходы;

2) *льготируемая прибыль* – прибыль, которая не облагается налогом на прибыль (финансирование капитальных вложений на развитие производства, финансирование проведения природоохранных и противопожарных мероприятий и др.).

4. По характеру отражения в учете:

1) *бухгалтерская прибыль* – сальдо между доходами и внешними текущими затратами организации, которые отражены в бухгалтерском учете (явными издержками);

2) *экономическая прибыль* – разница между суммой доходов организации и суммой внешних (явных) и внутренних (неявных) текущих затрат.

5. По характеру использования:

1) *капитализируемая прибыль* – прибыль, которая направляется на финансирование прироста активов организации;

2) *потребленная прибыль* – прибыль, которая направляется на финансирование мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества организации.

6. По характеру инфляционной очистки:

1) *номинальная прибыль*;

2) *реальная прибыль*, то есть прибыль, скорректированная в соответствии с темпом инфляции в анализируемый период.

7. По степени использования:

1) *нераспределенная прибыль* (непокрытый убыток) – прибыль, которая образовалась в прошлые отчетные периоды;

2) *прибыль к распределению* – прибыль, сформированная и распределенная на конкретную дату, но не использованная в процессе хозяйственной деятельности.

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития организации.

В процессе распределения прибыли организации обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

1) сумма налоговых платежей за счет прибыли;

2) сумма льготируемой прибыли;

3) капитализируемая часть прибыли:

– средства фонда накопления, направляемые на инвестирование производственного развития;

– средства, направляемые на формирование резервного фонда;

– прочие формы капитализации прибыли.

4. Фонд потребления:

– средства, направляемые на выплату доходов владельцам имущества;

– средства, направляемые на материальное стимулирование и социальное развитие персонала;

– прочие формы потребления прибыли.

Направления повышения прибыльной деятельности организации:

а) увеличение выпуска продукции;

б) улучшение качества продукции;

в) продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

г) снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

д) диверсификация производства;

е) расширение рынка продаж и др.

3. Налогообложение доходов и прибыли

Плательщиками налогов на доходы и прибыль являются:

- юридические лица Республики Беларусь;
- участники договора о совместной деятельности;
- иностранные юридические лица, осуществляющие хозяйственную деятельность на территории Республики Беларусь через постоянные представительства, расположенные на территории республики.

Объектом обложения налогом на доходы являются дивиденды и приравненные к ним доходы.

Одним из основных налогов, уплачиваемых организациями, является **налог на прибыль**, начисляемый от налогооблагаемой (расчетной) прибыли.

Налогооблагаемая (расчетная) прибыль ($P_{но}$) – это расчетный показатель, определяемый для уплаты налога на прибыль. Согласно существующему законодательству, налогооблагаемая прибыль определяется следующим образом:

$$P_{но} = P_о - P_{лн} - N_{нн} - P_{нд},$$

где $P_о$ – прибыль отчетного периода, д. е.; $P_{лн}$ – прибыль, подлежащая льготному налогообложению, д. е.; $N_{нн}$ – налог на недвижимость, д. е.; $P_{нд}$ – прибыль, облагаемая налогом на доходы, д. е.

Налог на прибыль (НП) рассчитывается по следующей формуле:

$$НП = P_{но} \times C_{нп},$$

где $C_{нп}$ – ставка налога на прибыль, %.

По налогу на прибыль предусматривается *система льгот*. Облагаемая прибыль уменьшается на суммы:

- направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения, включая капитальные вложения в очистные сооружения, жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков на эти цели, включая проценты по кредитам (эта льгота действует и при долевом участии в финансировании указанных затрат);

- затрат организаций на содержание находящихся на их балан-

се объектов социальной сферы (учреждений здравоохранения, образования, детских садов и др.), а также затрат на эти цели при долевом участии (в пределах норм местных органов власти);

– направленные организациями на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, но не более 50 % в общей стоимости от налогооблагаемой прибыли;

– облагаемая налогом прибыль организаций, использующих труд инвалидов и др.

4. Рентабельность: сущность, показатели, методика расчета

Рентабельность – относительный показатель, характеризующий отдачу от вложенных средств в производство.

Выделяют следующие показатели рентабельности:

1. Показатели рентабельности, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется отношением прибыли и затрат:

$$P_{\text{ОВП}} = \frac{П_{\text{ед}}}{C_{\text{ед}}} \cdot 100\%,$$

$P_{\text{ОВП}}$ – рентабельность отдельных видов продукции; $П_{\text{ед}}$ – прибыль в расчете на единицу продукции; $C_{\text{ед}}$ – себестоимость единицы продукции.

$$P_{\text{п}} = \frac{П_{\text{ТВ}}}{C_{\text{ТП}}} \cdot 100\%.$$

$P_{\text{п}}$ – рентабельность продукции; $П_{\text{ТВ}}$ – прибыль в расчете на товарный выпуск; $C_{\text{ТП}}$ – себестоимость товарной продукции.

2. Показатели, характеризующие прибыльность продаж (реализации, рентабельность оборота), рассчитываются по отдельным видам продукции или по всей выручке от реализации:

$$P_{\text{пр}} = \frac{П_{\text{р (до выпл. %)}}}{V_{\text{р}}} \cdot 100\%$$

$R_{пр}$ – рентабельность продаж (оборота); $\Pi_{р}$ (до выпл %) - прибыль от реализации продукции до реализации; $V_{р}$ – выручка от реализации продукции.

3. Показатели, в основу которых положен ресурсный подход и уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансируемого капитала:

$$R_{общ} = \frac{\Pi_{отч} \text{ (до выплаты \%)}}{C_{ср ОПФ} + C_{ср НОК}} \cdot 100 \%;$$

$R_{общ}$ – рентабельность общая; $\Pi_{отч}$ (до выплаты %) – прибыль отчетного периода до выплаты процентов и налогов; $C_{ср ОПФ}$ - среднегодовая стоимость основного производственного капитала; $C_{ср НОК}$ – среднегодовая стоимость нормируемого оборотного капитала

$$R_{орг} = \frac{ЧП}{C_{ср ОПФ} + C_{ср НОК}} \cdot 100 \%;$$

$R_{орг}$ – рентабельность организации; ЧП – чистая прибыль; $C_{ср ОПФ}$ - среднегодовая стоимость основного производственного капитала; $C_{ср НОК}$ – среднегодовая стоимость нормируемого оборотного капитала.

$$R_{ЧА} = \frac{ЧП}{ЧА} \cdot 100 \%;$$

$R_{ЧА}$ – рентабельность чистых активов; ЧА – чистые активы.

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100 \%;$$

$R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала; СК – собственный капитал.

$$R_{ИК} = \frac{ЧП}{И} \cdot 100 \%.$$

$R_{ИК}$ – рентабельность инвестиционного капитала; И – величина инвестиций.

При обосновании и анализе эффективности производства разрабатываются мероприятия, способствующие росту прибыли и рентабельности, на которые оказывают влияние три главных фактора: повышение качества продукции и связанной с ним цены, снижение себестоимости продукции и увеличение масштабов производства.

Мероприятия, воздействующие на указанные факторы, подразделяются на внутрипроизводственные (внедрение новой техники и технологии, механизация и автоматизация производства, улучшение организации производства и труда, автоматизация и механизация производственных процессов и др.) и внешние (изменение спроса на продукцию, изменение цен на сырье, материалы, топливо, энергоносители, изменение курса валют и т.п.).

Контрольные вопросы

1. Что такое доход организации?
2. Какие виды дохода организации вы знаете?
3. Что такое прибыль организации?
4. По каким признакам классифицируется прибыль организации?
5. Приведите методику расчета прибыли от реализации продукции.
6. Что способствует росту прибыли организации?
7. Кто является плательщиками налогов на доходы и прибыль?
8. Как рассчитать налогооблагаемую прибыль?
9. Какие льготы предусмотрены в отношении налога на прибыль?
10. Что такое рентабельность?
11. Какие показатели рентабельности вы знаете?
12. Приведите методику расчета основных показателей рентабельности.
13. Назовите факторы повышения рентабельности организации.

Тема 16. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Основные понятия: *оценочная стоимость организации, рыночная стоимость организации, затратный подход, доходный подход, рыночный (сравнительный подход).*

Вопросы:

1. Стоимость организации: сущность, значение, виды, составные элементы.
2. Методы оценки стоимости организации.

1. Стоимость организации: сущность, значение, виды, составные элементы

В условиях рыночной экономики организация является товаром и обладает стоимостью.

Стоимость организации – это цена, по которой предприятие может быть продано потенциальному покупателю.

Оценка стоимости организации представляет собой процесс определения в денежной форме ее стоимости.

Объектом оценки выступает движимое и недвижимое имущество в совокупности с правами, которыми наделена организация.

Субъектами оценки являются профессиональные оценщики, обладающие навыками и знаниями и располагающие лицензией на осуществление данного вида деятельности.

Оценка рыночной стоимости организации проводится в целях:

- определения рыночной стоимости организации как имущественного комплекса в целом или его части;
- определения рыночной стоимости находящихся в собственности Республики Беларусь акций, выпущенных АО, созданным в процессе приватизации государственного имущества.

Рыночная стоимость организации – текущая стоимость организации, определяемая на основе спроса и предложения в каждый конкретный момент на рынке.

2. Методы оценки стоимости организации

При определении оценочной стоимости организации используются три подхода, каждый из которых имеет свои методы:

- затратный;
- доходный;
- рыночный (сравнительный).

Затратный подход – определение оценочной стоимости на основе затрат собственника на создание и развитие организации.

Данный метод предусматривает оценку стоимости организации по данным о стоимости собственных источников в виде разницы между активами и обязательствами организации.

Методы затратного подхода:

1. *Имущественный (метод накопления активов)* – расчет обоснованной рыночной стоимости каждого актива организации и перевод всех обязательств организации (в том числе и незарегистрированных) в текущую стоимость и вычитание из суммы активов всех обязательств организации.

При имущественном методе оценочная стоимость равна сумме чистых активов организации и определяется на основе данных баланса:

$$ОЦ_б = ЧА = А - П_{искл},$$

где ЧА – чистые активы организации, тыс. р.; А – активы организации с учетом переоценки, тыс.р.; $П_{искл}$ – пассивы, исключаемые при определении оценочной стоимости, тыс. р.

Для учета инфляции при оценке объекта имущественным методом осуществляется переоценка таких элементов активов, как:

- основные фонды;
- незавершенное строительство;
- долгосрочные финансовые вложения в уставные фонды других организаций.

Остальные элементы активов принимаются по данным баланса на дату оценки.

При определении оценочной стоимости из активов организации исключаются долгосрочные финансовые обязательства и краткосрочные финансовые обязательства.

При оценке предприятий имущественным методом могут применяться коэффициенты (K_{pi}):

а) повышающие (> 1), учитывающие рыночные преимущества объекта;

б) понижающие (< 1), учитывающие его недостатки.

Оценочная стоимость объекта с учетом рыночных факторов рассчитывается по формуле:

$$OЦ_p = OЦ_б \times K_{pi},$$

где $OЦ_б$ – оценочная стоимость организации по балансу, млн. р.; K_{pi} – повышающие или понижающие коэффициенты, учитывающие рыночные преимущества и недостатки организации; i – количество коэффициентов, используемых при оценке организации.

2. *Метод скорректированной балансовой стоимости* аналогичен методу накопления активов, при этом определение обоснованной рыночной стоимости проводится не по всем активам, а выборочно.

Выбор объектов, оцениваемых по обоснованной рыночной стоимости, проводится по следующим критериям:

– значимость в производственном процессе оцениваемой организации;

– удельный вес в стоимости активов оцениваемой организации;

– значительные расхождения балансовой и обоснованной рыночной стоимости актива.

3. *Метод ликвидационной стоимости* – разница между суммарной стоимостью всех активов и затратами на его ликвидацию.

Методы затратного подхода основываются на достоверных данных баланса и бухгалтерского учета.

Методы затратного подхода позволяют определить стоимость организации с учетом:

– износа его имущества;

– темпов инфляции;

– рыночных и других факторов.

Недостатки методов затратного подхода:

1) по экономической природе они являются затратными, так как оценочная стоимость равна затратам собственника по созданию организации;

2) данные методы статичны, так как не учитывают важнейший экономический параметр организации – доходность.

Данный недостаток устраняется при оценке организации по доходам.

Доходный подход предполагает, что оценочная стоимость организации зависит от величины доходов, которые она принесет владельцу в результате использования имущества и возможностей его продажи.

Данный подход предпочтителен с точки зрения основной цели предпринимательской деятельности.

К методам оценки по доходам относятся дисконтирование денежных потоков и метод капитализации дохода.

Дисконтирование денежных потоков – метод, основанный на прогнозировании денежных потоков от данной организации. При этом методе оценочная стоимость организации равна дисконтированной стоимости будущих доходов. Будущие денежные потоки пересчитываются по дисконтной ставке в настоящую стоимость. Ставка дисконта должна соответствовать норме доходности, которая требуется инвестору.

Для оценки стоимости организации методом дисконтирования выделяют два периода: 1) прогнозный; 2) постпрогнозный (остаточный).

Прогнозный – период времени, на который представляется возможным с достаточной достоверностью разработать прогноз будущих денежных потоков организации и ставки дисконта. На практике этот период составляет не менее 3 лет, как правило, 5, 10, реже 20 лет.

Денежный поток каждого прогнозного периода представлен:

1) *входящими* в предприятие денежными ресурсами (чистая прибыль организации, начисленная годовая амортизация);

2) *выходящими* денежными ресурсами (прирост собственного оборотного капитала, капитальные вложения):

$$БЧД_i = ЧП_i + A_i - СОК_i - КВ_i,$$

где $БЧД_i$ – будущий чистый доход i -го года прогнозного периода, тыс. р.; $ЧП_i$ – чистая прибыль i -го года прогнозного периода, тыс. р.; A_i – амортизационные отчисления i -го года, тыс. р.; $СОК_i$ –

прирост собственного оборотного капитала в i -ом году прогнозного периода, тыс. р.; $КВ_i$ – капитальные вложения i -го года прогнозного периода, тыс. р.

Постпрогнозный (остаточный) – период времени за рамками заданного прогнозного периода, характеризуется остаточной стоимостью организации, которая включает стоимость денежных потоков за все годы, которые остаются за рамками прогнозного периода.

При равновеликих будущих чистых доходах остаточная стоимость предприятия за рамками прогнозного периода (ОС) определяется по формуле:

$$ОС = \frac{БЧД}{К},$$

где $К$ – коэффициент капитализации дохода (прибыли), доли единицы; БЧД – будущие чистые доходы (чистая прибыль) организации, руб. Они принимаются на уровне чистых доходов (чистой прибыли) последнего прогнозного периода.

При ежегодно равномерно увеличивающихся будущих чистых доходах остаточная стоимость предприятия в постпрогнозном периоде (ОС) определяется по формуле:

$$ОС = \frac{БЧД (1+i)}{К} = \frac{БЧД (1+i)}{d-i},$$

где ОС – остаточная стоимость организации; БЧД – чистый доход последнего года прогнозного периода; d – ставка дисконта банковского процента, доли единицы; i – среднегодовой прирост будущих чистых доходов, доли единицы.

Остаточная стоимость организации определяется на первый год постпрогнозного периода, поэтому она дисконтируется так же, как и денежные потоки прогнозного периода.

Оценочная стоимость организации по методу дисконтирования денежных потоков (ОЦ_д) рассчитывается по формуле:

$$ОЦ_{д} = \sum_{i=1}^{t_{np}} \frac{БЧД_i}{(1+d)^t} + \frac{ОС}{(1+d)^{t_{np+1}}},$$

где $БЧД_i$ – будущие чистые доходы i -го года прогнозного периода; $ОС$ – остаточная стоимость организации в постпрогнозный период; d – ставка дисконта, доли единицы; $t_{пр}$ – продолжительность прогнозного периода, лет.

Преимущества метода дисконтирования:

- 1) единственный метод, который учитывает будущие ожидания относительно изменения цен, затрат, инвестиций;
- 2) включает рыночный аспект;
- 3) является наиболее корректным и позволяет рассчитать оценочную стоимость, максимально приближенную к рыночной цене;
- 4) может оценить экономическое устаревание организации как отставание дисконтированной стоимости будущих чистых доходов от стоимости имущества.

Недостатком метода дисконтирования является его сложность, так как он предполагает разработку прогноза денежных потоков и ставку дисконта на длительный период и с достаточной достоверностью, что требует участия высококвалифицированных специалистов.

Преимуществом метода дисконтирования является то, что он позволяет определить оценочную стоимость организации при любой произвольной вариации будущих чистых доходов по годам прогнозируемого периода.

Под влиянием внешней экономической среды, а также внутренней организации производства будущие чистые доходы организации могут быть равновеликими по годам либо равномерно увеличиваться в течение теоретически бесконечного периода времени. При этом ежегодный износ равен сумме капиталовложений. В этих условиях для оценки стоимости организации используется *метод капитализации дохода*.

Капитализация дохода – определение величин капитала, способного приносить доход не ниже дохода оцениваемой организации.

Метод капитализации дохода – метод, при котором оценочная стоимость организации равна капитализированной стоимости доходов.

Капитализированная стоимость будущих доходов – сумма, которая, будучи помещенной на депозит в банке, принесет доход не

ниже дохода от организации. Она зависит от динамики будущих чистых доходов и ставки капитализации.

Коэффициент (ставка капитализации) – делитель, применяемый при капитализации дохода. Определяется как требуемый инвестором ожидаемый уровень дохода (процент) на вложенный капитал.

По этому методу оценочная стоимость организации определяется по данным одного года и равна капитализированной стоимости годового чистого дохода.

Если предприятие приносит ежегодно равновеликие доходы, то формула капитализации дохода имеет вид:

$$ОЦ_k = \frac{БЧД}{К},$$

где $ОЦ_k$ – оценочная стоимость организации по методу капитализации дохода, млн. р.; БЧД – среднегодовые будущие чистые доходы (чистая прибыль), р.; К – коэффициент капитализации дохода (прибыли), доли единицы.

Коэффициент капитализации, как и ставка дисконта, представляет собой требуемый инвестором ожидаемый уровень дохода на вложенный капитал. Поэтому при равновеликих по годам будущих чистых доходах он принимается равным банковскому проценту.

Если планируются ежегодно равномерно увеличивающиеся доходы, то оценочная стоимость организации по методу капитализации определяется по формуле:

$$ОЦ_k = \frac{ЧД \cdot 1+i}{К} = \frac{ЧД \cdot 1+i}{d-i},$$

где $ОЦ_k$ – оценочная стоимость организации по методу капитализации дохода, млн. р.; i – среднегодовой темп прироста будущих чистых доходов, доли единицы; d – ставка дисконта (банковского кредита), доли единицы.

Преимущества метода капитализации:

1) позволяет учесть при оценке стоимости организации доходность организации;

2) является достаточно простым и может базироваться на ретроспективных данных;

3) используется для определения оценочной стоимости организации в тех случаях, если невозможно спрогнозировать будущие денежные потоки, при этом ожидается, что они будут примерно равны текущим или станут равномерно увеличиваться на незначительную величину.

Рыночный (сравнительный) подход заключается в определении стоимости организации на основании данных в течении 3–5 лет о совершенных сделках по продаже предприятий аналогов.

Методы рыночного подхода:

- 1) метод аналога;
- 2) метод рынка капитала;
- 3) метод сделок.

Метод аналога – определение оценочной стоимости организации на основе цен организаций-аналогов с использованием ценовых мультипликаторов.

По методу аналога оценка стоимости организации проводится в несколько этапов:

- 1) выбор организации аналога;
- 2) финансовый анализ оцениваемой организации-аналога и их сопоставление;
- 3) выбор и расчет оценочных мультипликаторов:

а) коэффициент – $\frac{\text{цена}}{\text{прибыль}}$:

$$M_{ц/п} = \frac{Ц_a}{П_a},$$

где $Ц_a$ – цена организации-аналога; $П_a$ – прибыль организации-аналога.

б) коэффициент – $\frac{\text{цена}}{\text{денежный поток}}$:

$$M_{ц/дп} = \frac{Ц_a}{ДП_a},$$

где ДП = чистый доход + амортизация; ДП_а – денежный поток организации-аналога.

Эти коэффициенты используются для определения величины стоимости собственного капитала.

в) коэффициент – $\frac{\text{цена}}{\text{инвестированный капитал}}$:

$$M_{ц/ик} = \frac{Ц_a}{К_{ик_a}},$$

где ИК_а – инвестированный капитал организации-аналога;

г) коэффициент – $\frac{\text{цена}}{\text{балансовая стоимость чистые активы}}$:

$$M_{ц/бс} = \frac{Ц_a}{БС_a},$$

где БС_а – балансовая стоимость организации-аналога;

В оценочной деятельности используются и другие мультипликаторы.

4) оценка стоимости организации:

$$ОЦ_a = М \times ЦП,$$

где ОЦ_а – оценка стоимости организации по методу аналога; ЦП – ценовой параметр организации.

Формулы расчета оценочной стоимости предприятия в зависимости от используемого мультипликатора:

$$ОЦ_a = M_{ц/п} ЧП,$$

где П – прибыль организации;

$$ОЦ_a = M_{ц/дп} ЧДП,$$

где ДП – денежный поток организации;

$$ОЦ_a = M_{ц/ик} ЧК_{инв},$$

где $K_{инв}$ – инвестированный капитал организации;

$$ОЦ_a = M_{ц/бс} ЧБС,$$

где БС – балансовая стоимость организации.

Для учета многих различий оцениваемой организации и организации-аналога одновременно могут использоваться несколько мультипликаторов. В этом случае определяется средневзвешенная оценочная стоимость ($ОЦ_a$) по формуле:

$$ОЦ_a = \sum_{i=1}^n ОЦ_{Mi} ЧК_i,$$

где $ОЦ_{Mi}$ – оценочная стоимость организации, рассчитанная по i -му оценочному мультипликатору; K_i – коэффициент значимости i -го оценочного мультипликатора.

Метод аналога является единственным методом, который позволяет оценить предприятие с учетом рыночной конъюнктуры.

Применение данного метода имеет ряд трудностей:

1. Для определения оценочного мультипликатора и выбора организации-аналога необходимо провести анализ нескольких предприятий.

2. Для проведения финансового анализа требуется необходимая информация не только по оцениваемому предприятию, но и по предприятию-аналогу.

Предприятие является сложным объектом. В связи с этим для более точного определения оценочной стоимости одновременно используется 3 подхода и по результатам расчетов определяется средневзвешенная оценочная стоимость, которая определяется с помощью коэффициентов весомости по каждому методу.

Итоговая оценочная стоимость организации рассчитывается по формуле:

$$ОЦ_{и} = ОЦ_з \times K_з + ОЦ_д \times K_д + ОЦ_р \times K_р,$$

где $K_з$, $K_д$, $K_р$ – коэффициент весомости затратного, доходного, рыночного методов. $K_з + K_д + K_р = 1$.

Контрольные вопросы

1. Что такое рыночная стоимость организации?
2. Опишите методы оценки стоимости организации.
3. Опишите затратный подход к определению оценочной стоимости.
4. Какие методы включает затратный подход к определению оценочной стоимости.
5. Опишите доходный подход к определению оценочной стоимости.
6. Какие методы включает доходный подход к определению оценочной стоимости.
7. Опишите рыночный подход к определению оценочной стоимости.
8. Какие методы включает рыночный подход к определению оценочной стоимости?
9. Какие оценочные мультипликаторы вы знаете?

ГЛОССАРИЙ

SWOT-анализ – это исследование внутренней среды организации с точки зрения сильных и слабых сторон, а также внешней среды – с точки зрения возможностей и угроз. (Тема 9)

Абсолютная концентрация – увеличение абсолютных размеров предприятия. (Тема 4)

Абсолютное высвобождение оборотных средств – это уменьшение фактических остатков оборотных средств по сравнению с нормативом или остатками предшествующего периода при сохранении или росте объема реализации за анализируемый период. (Тема 7)

Агрегатное кооперирование – поставка агрегатов (моторов, компрессоров, электродвигателей и т.п.) для изготовления конечной продукции. (Тема 4)

Аккордная сдельная система оплаты труда – оплата труда, размер которой устанавливается работникам не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом. (Тема 10)

Акционерное общество – это общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. (Тема 2)

Амортизационные отчисления – денежное выражение размера амортизации. (Тема 6)

Амортизация – процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов или части стоимости основных средств на стоимость продукции (работ, услуг), вырабатываемой с их использованием в процессе предпринимательской деятельности. (Тема 6)

Амортизируемая стоимость – стоимость, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления. (Тема 6)

Антимонопольная политика государства – система мер, проводимых государством, способствующая развитию конкуренции и

направленная на ограничение и запрещение монополий, препятствующая созданию монопольных объединений. (Тема 4)

Ассортимент – разновидность продукции в рамках отдельного наименования по артикулам, исполнениям, размерам, сортности. (Тема 9)

Баланс рабочего времени – это определение среднего числа часов, которые рабочий проработает в течение определенного планового периода (год, квартал, месяц). (Тема 5)

Балансовая стоимость предприятия – стоимость, зафиксированная в балансе предприятия. (Тема 16)

Бизнес-план – это документ, содержащий экономическое обоснование развития организации, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей. (Тема 9)

Валовая продукция – это весь объем выполненной работы предприятием за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валового продукта входит как законченная, так и незаконченная продукция, так называемое незавершенное производство. (Тема 9)

Валовой доход – исчисленный в денежном выражении суммарный годовой доход организации, полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг; является базой при исчислении косвенных налогов для организаций в сфере оптовой и розничной торговли. (Тема 15)

Венчурная компания – предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты. (Тема 13)

Венчурная организация – коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования инновационных проектов. (Тема 13)

Вертикальное комбинирование – форма комбинирования, основанная на сочетании последовательных стадий обработки сырья. (Тема 4)

Взаимосвязанность факторов внешней среды – уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды. (Тема 3)

Внереализационные доходы – доходы, поступившие в собственность предприятия от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг): безвозмездно полученные денежные средства и иные ценности (кроме передачи этих ценностей в пределах одного собственника); дивиденды и приравненные к ним доходы; суммы полученных экономических санкций (штрафы, пени, неустойки и др.); прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы и т.д. (Тема 15)

Внереализационные расходы – убытки и потери по операциям, не связанным с производственной деятельностью организации, и тем операциям, которые не приводят к появлению в будущем экономических выгод организации: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; суммы налогов, сборов и других обязательных отчислений, уплаченных белорусскими организациями в бюджет и внебюджетные фонды иностранных государств (при наличии подтверждающих документов) и т.д. (Тема 15)

Внешняя среда организации – совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. (Тема 3)

Внутренняя норма прибыли (внутренняя норма дохода, внутренняя норма рентабельности) (ВНД) – расчетная ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость притока денежных средств равна дисконтированной стоимости их оттоков. (Тема 12)

Внутренняя среда организации – это совокупность условий и взаимосвязей между подразделениями субъекта хозяйствования, позволяющих ему эффективно реализовать свои цели. (Тема 3)

Внутриотраслевое кооперирование – длительные производственные связи по совместному производству продукции между предприятиями одной отрасли. (Тема 4)

Внутрирайонное кооперирование – кооперирование предприятий, расположенных в пределах одного экономического района. (Тема 4)

Вовлечение персонала – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что лидирующая роль руководства не отрицает, а объективно предполагает активное участие всех сотрудников в управлении качеством продукции. (Тема 14)

Восстановительная стоимость основных средств – это стоимость воспроизводства основных средств. Она определяется путем переоценки основных средств в ценах, действующих в году, когда проводится переоценка. (Тема 6)

Вспомогательные материалы – материалы, потребляемые в процессе обслуживания производства или добавляемые к основным материалам (смазочные, упаковочные материалы, красители и т. д.). (Тема 8)

Выработка – количество продукции, произведенной в единицу времени или приходящейся на одного среднесписочного работника. (Тема 5)

Горизонтальное комбинирование – форма комбинирования, основанная на комплексном использовании сырья. (Тема 4)

Государственная научно-техническая политика – это планомерная и постоянная, организуемая специализированными государственными органами всех уровней работа или система мероприятий, имеющая своей целью создание оптимальных экономических, правовых, политических и иных условий для динамичного, эффективного и экологически безопасного развития научно-технического потенциала страны. (Тема 13)

Государственная научно-техническая программа – программа, которая разрабатывается для решения наиболее значимых народнохозяйственных, экологических, социальных и оборонных проблем. (Тема 13)

Государственное предпринимательство – особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках

госсектора и связана с участием государственных организаций в производстве и сбыте товаров и услуг. (Тема 1)

Государственный заказ – (производство продукции для нужд государства) – выдаваемый хозяйствующим субъектам государственных органами заказ на изготовление продукции, выпуск товаров, проведение работ, в которых заинтересовано государство. (Тема 9)

Готовая продукция – это изделия, прошедшие все стадии технологической обработки на предприятии, соответствующие действующим стандартам, техническим условиям или требованиям заказчика, предусмотренным в договоре. (Тема 7)

Готовая продукция на складе – это продукция, изготовленная на предприятии и подлежащая к отгрузке потребителям. (Тема 6)

Готовая продукция отгруженная, но не оплаченная – продукция, отправленная, но не оплаченная покупателем, то есть на расчетный счет предприятия еще не поступили деньги от покупателя. (Тема 7)

Денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках – денежные средства предприятий, аккумулированные в наличной и безналичной формах, легко обращаемые в деньги, обладающие высоким уровнем ликвидности. Денежными средствами считаются также банковские переводные векселя, денежные переводы, банковские чеки и т.д. (Тема 7)

Диверсификация – сосредоточение на предприятии производства различных видов продукции, работ, услуг, технологически не связанных с основным видом деятельности. (Тема 4)

Динамический срок окупаемости – временной период, за который дисконтированные вложения, связанные с инвестиционным проектом, покрываются дисконтированными результатами его осуществления. (Тема 12)

Директивное (централизованное) планирование – установление вышестоящим органом управления подчиненному предприятию плановых показателей натуральных объемов производства продукции, номенклатуры, сроков поставки товаров и др., обязательных к выполнению. (Тема 9)

Дисконт – это коэффициент увеличения или уменьшения стоимости, зависящей от процентной ставки по кредитам. (Тема 12)

Дифференцированный (единичный) показатель качества – показатель качества, характеризующий одно из свойств продукции. (Тема 14)

Добровольная сертификация – подтверждение соответствия продукции показателям, по которым законодательством Республики Беларусь не предусмотрено проведение обязательной сертификации. (Тема 14)

Долговечность – единичный показатель качества, свойство изделия (с учетом времени на ремонт и обслуживание) сохранять работоспособность в определенных режимах и условиях эксплуатации до разрушения или другого предельного состояния (срок службы, ресурс работы и т.п.). (Тема 14)

Доплаты – выплаты компенсирующего характера (надтарифная часть заработной платы), устанавливаемые к тарифной части заработной платы работников с целью компенсации неблагоприятного воздействия условий труда на здоровье и работоспособность (за работу с тяжелыми (вредными) и особо тяжелыми (особо вредными) условиями труда, за работу в ночное время, в зонах радиоактивного загрязнения и т.п.), за дополнительную работу, не связанную непосредственно с основными трудовыми функциями (за совмещение профессий (должностей), выполнение обязанностей временно отсутствующего работника и т.п.), связанные с особым характером выполняемой работы (отдаленность, сезонность, неопределенность объекта работы). (Тема 10)

Дополнительная заработная плата – это установленные законодательством выплаты за непроработанное время. К ней относится оплата отпусков, выходных пособий при увольнении и т. д. (Тема 10)

Доходный подход к оценке стоимости предприятия – определение оценочной стоимости на основе доходов, которые предприятие приносит собственнику. (Тема 16)

Доходы от уставных видов деятельности – доходы предприятия от видов деятельности, указанных в уставных документах предприятия. (Тема 15)

Доходы предприятия – увеличение экономических выгод в результате финансовых поступлений предприятия от всех видов деятельности. (Тема 15)

Единая тарифная сетка (ЕТС) – шкала совокупности квалификационных (тарифных) разрядов, каждому из которых присвоен свой тарифный коэффициент, показывающий, во сколько раз тарифные ставки второго и последующих разрядов выше тарифной ставки первого разряда. (Тема 10)

Единичный показатель качества – показатель качества, который оценивает отдельное свойство конкретного вида продукции, определяющее ее качество. (Тема 14)

Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС) – нормативный документ, инструмент тарифного нормирования оплаты труда, представляющий собой систему тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов; обязателен для применения в организациях любых организационно-правовых форм Республики Беларусь. (Тема 10)

Закрытое акционерное общество – это акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. (Тема 2)

Заработная плата – это совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу и за периоды, включаемые в рабочее время. (Тема 10)

Затратный подход к оценке стоимости предприятия – определение оценочной стоимости на основе затрат собственника на создание и развитие предприятия. (Тема 16)

Издержки производства – это затраты на приобретение ресурсов, выраженные в денежной форме. (Тема 11)

Износ – уменьшение стоимости объекта, обусловленное действием ряда факторов, среди которых выделяют ухудшение физического состояния, а также функциональное и экономическое устаревание. (Тема 6)

Изобретение – новое и обладающее существенными отличиями техническое решение в любой сфере производственной деятельности. Право изобретателя на его изобретение подтверждается патентом, запрещающим использование этого новшества без разрешения патентообладателя. (Тема 13)

Инвестиции – это любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного значимого результата. (Тема 12)

Инвестиционная деятельность – действия юридического или (и) физического лица, или (и) государства (административно-территориальной единицы государства) по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или по их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения другого значимого результата. Это процесс формирования и реализации инвестиционных ресурсов. (Тема 12)

Инвестиционный проект – документально оформленный комплекс технико-экономических обоснований, организационных мероприятий и действий, согласованных по целям и ресурсам, увязанных во времени и пространстве, которые обеспечивают реализацию инвестиций в запланированный объект. (Тема 12)

Инвестиционный цикл – период, отражающий время с начала вложения инвестируемых средств до их возврата инвестору, т.е. период времени между началом осуществления инвестиций и их полной реализацией. (Тема 12)

Инвестор – это лицо (юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов и его административные единицы в лице уполномоченных), осуществляющие инвестиционную деятельность. (Тема 12)

Индекс доходности – это среднегодовая рентабельность инвестированного капитала в течение расчетного периода. (Тема 12)

Индикативное планирование – форма планирования, которая носит рекомендательный, не обязательный для исполнения характер. (Тема 9)

Инновации – это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования, приносящие социально-экономический или экологический эффект. (Тема 13)

Инновационная деятельность – деятельность, обеспечивающая создание и реализацию инноваций. (Тема 13)

Инновационная инфраструктура – совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности. (Тема 13)

Инновационная продукция – завершённые инновационные проекты, разработки, образцы, макеты, модели новой, наукоемкой продукции, конструкторско-технологическая документация, новые средства технологического оснащения и технологического оборудования. (Тема 13)

Инновационный проект – комплекс работ по созданию и реализации инноваций. (Тема 13)

Инновационный центр – специализированный инкубатор, в котором субъектам малого предпринимательства дается возможность разрабатывать и использовать новые технологии и другие новшества научно-технического характера. (Тема 13)

Интеллектуальная собственность – это исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак и т.п.). (Тема 13)

Интеллектуальные инвестиции или инвестиции в нематериальные активы – это вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п. (Тема 12)

Источники снижения себестоимости – затраты, уменьшение которых ведет к уменьшению себестоимости (материальные затраты, расходы на содержание основного капитала, расходы на оплату труда на единицу продукции; непроизводительные расходы и потери). (Тема 11)

Итоговая оценочная стоимость предприятия – оценочная стоимость предприятия, рассчитанная как средневзвешенная оценочных стоимостей, рассчитанных затратным, доходным и сравнительным методами. (Тема 16)

Кадры – основной (штатный) состав квалифицированных работников предприятий (организаций), объединенных по признаку

принадлежности к той или иной профессии или квалификации. (Тема 5)

Календарный фонд времени – это количество календарных дней в плановом периоде. (Тема 5)

Калькулирование себестоимости – процедура определения себестоимости продукции (ее единицы и комплекса) предприятия, его подразделений и процессов. (Тема 11)

Калькуляционная единица – единица измерения объекта калькулирования (одно изделие, 1 квт-ч электроэнергии, единица массы, длины; площади, одна минута телефонных разговоров, 100 пар обуви; условный ящик стекла; 1000 условных консервных банок и т.д.). (Тема 11)

Калькуляционные статьи – издержки, сгруппированные по назначению и месту возникновения: сырье и материалы (основные и вспомогательные); покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера; возвратные отходы (вычитаются); топливо и энергия на технологические цели; основная заработная плата основных производственных рабочих; дополнительная заработная плата производственных рабочих; налоги, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды; расходы на подготовку и освоение производства; погашение стоимости специальных инструментов и приспособлений целевого назначения; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; потери от брака (по факту); прочие производственные расходы; коммерческие расходы. (Тема 11)

Калькуляция¹ – это документ, в котором отражается расчет себестоимости единицы продукции (работ, услуг) по калькуляционным статьям. (Тема 11)

Калькуляция² – один из основных показателей плана и отчета по себестоимости, выражающий затраты организации в денежной форме на производство и реализацию единицы конкретного вида продукции, а также на выполнение единицы работ (перевозки, ремонт и др.) в промышленности и др. отраслях народного хозяйства. (Тема 11)

Капитализация дохода – определение величины капитала, способного приносить доход не ниже дохода оцениваемого предприятия. (Тема 16)

Капитализированная стоимость – сумма, которая, будучи размещенной в банке в качестве депозита, принесет доход не ниже дохода оцениваемого предприятия. (Тема 16)

Капитальные вложения – это один из видов инвестиционных ресурсов, направляемых на создание новых, на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения (зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, коммуникаций и др.). (Тема 12)

Картель – это объединение предприятий, как правило, одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т.е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации. (Тема 2)

Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. (Тема 14)

Квалификация – это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. (Тема 5)

Кластер – сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов и др., взаимосвязанных между собой в процессе создания добавленной стоимости. (Тема 2)

Кластер в экономике – это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. (Тема 2)

Комбинирование – соединение в одном предприятии различных производств на основе их технологического, экономического и организационного единства в единый хозяйственный комплекс. (Тема 4)

Комбинирование на основе использования отходов – форма комбинирования, основанная на использовании отходов собственного производства. (Тема 4)

Коммандитное товарищество (КТ) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. (Тема 2)

Компаундинг – процесс, обратный дисконтированию, метод приведения инвестиций к будущему периоду. (Тема 12)

Компенсации – денежные выплаты, установленные с целью возмещения работникам затрат, связанных с выполнением ими трудовых обязанностей. (Тема 10)

Комплексные издержки – издержки, состоящие из нескольких однородных видов затрат. (Тема 11)

Комплексный показатель качества – показатель, оценивающий несколько или все свойства конкретного вида продукции, определяющие ее качество. (Тема 14)

Конкурентоспособность организации – реальная и потенциальная способность организации проектировать, изготавливать в тех условиях, в которых приходится действовать, товары по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательные для потребителей, чем товары их конкурентов. (Тема 14)

Конкурентоспособность продукции – относительная обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные отличия от товара конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение. (Тема 14)

Консорциум – временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, выполнение целевой научно-технической, природоохранной или иной программы, размещения займа и т.п. (Тема 2)

Концентрация производства – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказание услуг на предприятии. Концентрация выражается в сосредоточении производства на крупных организациях как в рамках каждой отрасли, так и в более

широких границах, включающих производственные процессы разных отраслей. (Тема 4)

Концерн – объединение организаций, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функций производственного, научно-технического развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Концерны могут быть отраслевыми и межотраслевыми. (Тема 2)

Кооперирование производства – это установление производственных связей по выпуску продукции промышленности между предприятиями. (Тема 4)

Косвенно-сдельная заработная плата – система оплаты труда, при которой размер заработка работника зависит от результатов труда других работников, трудовую деятельность которых он обеспечивает. (Тема 10)

Косвенные издержки – издержки, связанные с производством нескольких видов продукции и включаемые в себестоимость конкретного вида продукции пропорционально выбранной базе (одна из прямых статей затрат, сумма прямых статей затрат, объем выпуска в плановых (фактических) ценах, маржинальный доход). (Тема 11)

Коэффициент (ставка) капитализации – делитель, применяемый при капитализации дохода. (Тема 16)

Коэффициент весомости – коэффициент, учитывающий значимость затратной, доходной и сравнительной составляющей при определении итоговой оценочной стоимости предприятия. (Тема 16)

Коэффициент специализации – удельный вес продукции, на производстве которой специализируется предприятие, в общем объеме его производства. (Тема 4)

Лидирующая роль руководства – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что высшее руководство организации обязано принимать активное участие во внедрении и функционировании системы менеджмента качества. (Тема 14)

Ликвидационная стоимость – стоимость основных фондов, которая может быть получена от их реализации, за вычетом стоимости демонтажа. (Тема 6)

Ликвидационная стоимость предприятия – выручка от продажи имущества предприятия после прекращения его функционирования. (Тема 16)

Ликвидация – прекращение деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам, если иное не предусмотрено законодательством. (Тема 2)

Линейные руководители – работники, возглавляющие производственные подразделения предприятия и выполняющие весь комплекс функций по руководству ими (бригадиры, начальники и заместители начальников цехов и др.). (Тема 5)

Макросреда – совокупность правовых, экономических, демографических, природных, политических, культурных и других факторов. (Тема 3)

Малое предприятие – небольшое предприятие любой формы собственности, характеризующееся ограниченным числом работников. (Тема 4)

Маржинальная прибыль (доход) – прибыль, отражающая превышение выручки от реализации продукции, товаров, услуг над переменными затратами на производство продукции, которое позволяет возместить постоянные затраты и получать прибыль. Рассчитывается как на единицу продукции (превышение цены над переменными затратами единицы продукции), так и в целом по предприятию (превышение выручки от реализации над общими переменными затратами). (Тема 15)

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда в виде сырья, материалов, покупных изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии. (Тема 8)

Международная организация стандартизации (ИСО) – международная организация, учрежденная для определения единых технических стандартов во всех сферах хозяйственной деятельности. (Тема 14)

Международные стандарты серии ИСО 9001: 2001 – документы, устанавливающие требования к системе менеджмента качества в организации. (Тема 14)

Межотраслевое кооперирование – длительные производственные связи по совместному производству продукции между предприятиями различных отраслей. (Тема 4)

Межрайонное кооперирование – кооперирование предприятий, расположенных в различных экономических районах. (Тема 4)

Метод аналога – основанный на сравнительном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия определяется на основе цен на предприятия-аналоги с использованием ценовых мультипликаторов. (Тема 16)

Метод дисконтирования будущих доходов – основанный на доходном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия равна дисконтированной стоимости его будущих доходов. (Тема 16)

Метод капитализации дохода – основанный на доходном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия равна капитализированной стоимости его доходов. (Тема 16)

Метод скорректированной балансовой стоимости – основанный на затратном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия равна его скорректированной балансовой стоимости. (Тема 16)

Методы калькулирования – совокупность способов построения аналитического калькуляционного учета затрат на производство объекта калькулирования и способов расчета себестоимости калькуляционной единицы. (Тема 11)

Микросреда – совокупность покупателей, поставщиков, посредников, конкурентов, контактных аудиторий и др. (Тема 3)

Минимальная заработная плата – это норматив, определяющий минимально допустимый уровень денежных или (и) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу. (Тема 10)

Минимальный потребительский бюджет – денежная оценка минимальных благ и услуг, обеспечивающих нормальное воспроизводство рабочей силы работающих и нормальную жизнедеятельность нетрудоспособных членов общества. (Тема 10)

Младший обслуживающий персонал (МОП) – это работники, осуществляющие функции по уходу за служебными помещени-

ями, обслуживанию рабочих, руководящих работников и специалистов. (Тема 5)

Модернизация – это техническое усовершенствование основных фондов с целью устранения морального изнашивания и повышения технико-экономических показателей до уровня новейшего оборудования. (Тема 6)

Монополизм – господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца или сравнительно небольшой группы производителей, продавцов, объединившихся в целях захвата рынка, вытеснения конкурентов, продающих данный или аналогичный товар. (Тема 4)

Монополия – крупная корпорация, компания, объединяющая несколько предприятий и достигающая благодаря этому монопольного положения на рынке определенного товара или группы товаров. (Тема 4)

Моральный износ – уменьшение как стоимости, так и потребительской стоимости основных производственных фондов еще до полного их физического износа (до истечения срока полезного использования). (Тема 6)

Надбавки – выплаты стимулирующего характера (надтарифная часть заработной платы), устанавливаемые к тарифной части заработной платы работников с целью формирования у них побудительных мотивов к более высокой результативности труда (за высокие достижения в труде и высокий уровень квалификации, профессиональное мастерство, наличие ученой степени и звания и т.п.), к длительному выполнению трудовых обязанностей в определенной сфере деятельности (за продолжительность непрерывной работы – выслуга лет, стаж работы в отрасли по специальности, в организации). (Тема 10)

Надежность – единичный показатель качества, свойство изделия сохранять технические параметры в заданных пределах и фиксированных условиях эксплуатации (частота отказов изделия, безотказность, вероятность отказа и т.п.). (Тема 14)

Накладные издержки – издержки, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства. (Тема 11)

Налогооблагаемая прибыль – это часть прибыли, подлежащая налогообложению. (Тема 15)

Натуральный метод измерения производительности труда – это выработка продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени. (Тема 5)

Научно-техническая деятельность – деятельность, включающая проведение прикладных исследований и разработок с целью создания новых или усовершенствования существующих способов и средств осуществления конкретных процессов. К ней относятся также работы по научно-методическому, патентно-лицензионному, программному, организационно-методическому и техническому обеспечению непосредственного проведения научных исследований и разработок, а также их распространения и применения результатов. (Тема 13)

Незавершенное производство¹ – денежное выражение заделов предприятия, которое характеризуется стоимостью (себестоимостью) всей незаконченной производством продукции, находящейся на разных стадиях производственного процесса. (Тема 7)

Незавершенное производство² (незаконченная продукция) – это предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но еще пребывают на стадии обработки. (Тема 7)

Неопределенность внешней среды – функция, зависящая от количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функция уверенности в точности располагаемой информации. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения. (Тема 3)

Непроизводственная сфера экономики – совокупность отраслей и видов деятельности, не составляющих материальное производство. (Тема 2)

Новая продукция – продукция, которая принципиально отличается от выпускаемой ранее и содержит новые или дополнительные функциональные возможности, изменения в форме, дизайне, имеющие важное значение для потребителя. (Тема 14)

Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в

какой-либо сфере деятельности для повышения ее эффективности. (Тема 13)

Номенклатура – укрупненный перечень производимых видов продукции. (Тема 9)

Номинальная (или денежная) заработная плата – это количество денег, полученных работником за выполненную работу. (Тема 10)

Номинальный фонд времени – это количество дней в плановом периоде, кроме выходных и праздничных. (Тема 5)

Норма амортизационных отчислений – это установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов, на основании которого определяется сумма ежегодных амортизационных отчислений. (Тема 6)

Норма запаса оборотных средств – минимальное количество запасов в днях, необходимое для бесперебойной ритмичной работы предприятия. (Тема 7)

Норма оборотных средств – относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному запасу товарно-материальных ценностей, устанавливаемая в днях. (Тема 7)

Норма оборотных средств – относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному запасу товарно-материальных ценностей. Она устанавливается в днях и может быть установлена на относительно длительный период. (Тема 7)

Норма обслуживания – это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и т.д.), которые работник или бригада соответствующей квалификации обязаны обслужить в течение единицы рабочего времени. (Тема 5)

Норма расхода – это установленные планом величины, определяющие максимально допустимые затраты соответствующих материальных ресурсов на производство единицы. (Тема 8)

Норматив оборотных средств – минимальная плановая сумма оборотных средств, необходимая для обеспечения нормального, бесперебойного процесса производства и реализации продукции. (Тема 7)

Норматив оборотных средств – минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих хозяйственную дея-

тельность организации. Рассчитывается на конкретный период (год, квартал, месяц, декада). (Тема 7)

Норматив производственных запасов – это определение минимального размера производственных запасов по видам материальных ресурсов для бесперебойного обеспечения производства. (Тема 8)

Нормативная себестоимость – затраты, рассчитанные по действующим в настоящее время на предприятии нормам и нормативам расхода материальных и трудовых ресурсов. (Тема 11)

Нормативный срок службы – установленный нормативными правовыми актами и/или комиссией организации по проведению амортизационной политики в соответствии с законодательством период амортизации отдельных объектов основных средств и нематериальных активов и/или выделенных групп (позиций) амортизируемого имущества. (Тема 6)

Нормирование оборотных средств – процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии. (Тема 7)

Нормированные оборотные средства – собственные оборотные средства, рассчитанные по экономически обоснованным нормативам; к ним относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция на складах предприятия. (Тема 7)

Ноу-хау – техническая, организационная или коммерческая информация, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам; к ней нет свободного доступа на законном основании; обладатель информации принимает надлежащие меры к охране ее конфиденциальности. (Тема 13)

Обобщающий показатель качества – показатель, определяющий качество продукции предприятия в целом. (Тема 14)

Оборачиваемость оборотных средств – продолжительность полного кругооборота оборотных средств с момента их приобретения до выхода и реализации готовой продукции. (Тема 7)

Оборотные производственные фонды – часть фондов организации, которая целиком потребляется в течение одного производственного цикла, утрачивает натуральную форму и полностью пе-

реносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции. (Тема 7)

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и в фонды обращения. (Тема 7)

Общая бухгалтерская прибыль – суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в бухгалтерском учете. (Тема 15)

Общество с дополнительной ответственностью – это хозяйственное общество, участники которого несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. (Тема 2)

Общество с ограниченной ответственностью – это хозяйственное общество, участники которого с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. (Тема 2)

Объект калькулирования – объект, на который рассчитывается себестоимость (изделие, группы однородных изделий, заказ, строительные объекты, транспортные услуги, монтажные, ремонтные, научно-исследовательские работы). (Тема 11)

Объекты инвестиционной деятельности – недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс; ценные бумаги; интеллектуальная собственность. (Тема 12)

Объекты начисления амортизации – числящиеся на балансе организации (в учете у индивидуального предпринимателя) основные средства и нематериальные активы организаций как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности, а также объекты, предоставляемые организацией во временное владение и / или пользование с целью получения дохода, учитываемые в качестве доходных вложений. (Тема 6)

Объекты промышленной собственности – изобретения во всех областях человеческой деятельности, научные открытия, промышленные образцы; товарные знаки, знаки обслуживания; фирменные наименования и коммерческие обозначения; защита против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относя-

щиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественных областях. (Тема 13)

Объем продаж – стоимость продукции (товаров, услуг), произведенной и реализованной предприятием за определенный период времени. (Тема 9)

Обязательная сертификация – деятельность соответствующих органов и субъектов хозяйствования по подтверждению соответствия продукции показателям, обеспечивающим безопасность для жизни, здоровья и имущества граждан, а также охрану окружающей среды, и другим показателям, установленным законодательством Республики Беларусь. (Тема 14)

Одноэлементные издержки – однородные по экономическому содержанию издержки. (Тема 11)

Операционные доходы – доходы от отдельных операций, не относящихся к уставным видам деятельности организации: доходы от продажи и прочего выбытия основных средств и нематериальных активов, производственных запасов; доходы, связанные с предоставлением во временное пользование активов, прав на патенты, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; доходы (проценты), полученные за предоставление в пользование денежных средств; прочие операционные доходы. (Тема 15)

Операционные расходы – затраты организации, соответствующие операционным доходам, полученным организацией в отчетном периоде, а также затраты по операциям, не приводящие к появлению в будущем экономических выгод, и признаваемые расходами в период их осуществления. (Тема 15)

Организационная форма предприятий – порядок первоначального создания имущества предприятия и последующего изменения его роли в процессе использования полученной прибыли. (Тема 2)

Организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. (Тема 2)

Организация (коммерческая) – обособленная производственно-хозяйственная единица, обладающая правами юридического ли-

ца, занимающаяся производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг. (Тема 2)

Организация заработной платы – построение системы оплаты труда работников, обеспечивающей взаимосвязь результатов труда с его оплатой, посредством применения совокупности ее составных элементов (тарифная система, доплаты, надбавки, премии, формы и системы оплаты труда, нормирование). (Тема 10)

Ориентация на потребителя – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что понимание организацией качества продукции совпадает с требованиями потребителя. (Тема 14)

Основные издержки – издержки, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления изделий. (Тема 11)

Основные материалы – предметы труда, идущие на изготовление продукции и образующие основное ее содержание. (Тема 8)

Основные непроизводственные фонды – это средства труда, которые не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на готовый продукт, они предназначены для удовлетворения бытовых и культурных потребностей людей (жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового назначения). (Тема 6)

Основные производственные фонды – это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму (металло-режущее оборудование, силовые машины и оборудование, теплотехническое оборудование, вычислительная техника и др.) и переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию. (Тема 6)

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении. (Тема 6.)

Основные фонды – это средства труда, которые вовлечены в производственный процесс, функционируют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, и переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям, по мере износа. (Тема 6.)

Остаточная стоимость – это первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств за вычетом износа. (Тема 6.)

Остаточная стоимость предприятия – стоимость предприятия за рамками прогнозного периода. (Тема 16)

Открытие – процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестных явлений природы. Открытия делаются, как правило, на фундаментальном уровне. (Тема 13)

Открытое акционерное общество – это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом. (Тема 2)

Относительная концентрация – увеличение доли крупных предприятий в общем объеме промышленного производства. (Тема 4)

Относительное высвобождение оборотных средств – уменьшение потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, которое имеет место, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств. (Тема 7)

Отрасль промышленности – это совокупность самостоятельных организаций, цехов и производств, характеризующихся единством назначения вырабатываемой продукции, общностью технологического процесса, однородностью перерабатываемого сырья. (Тема 2)

Оценка стоимости предприятия – определение стоимости предприятия. (Тема 16)

Оценочная стоимость организации – это цена, по которой предприятие может быть продано потенциальному покупателю. (Тема 16)

Патентно-правовые показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих степень патентности изделий в стране и за рубежом. (Тема 14)

Первоначальная стоимость – стоимость объекта оценки (затраты на приобретение, транспортировку, установку) на момент вступления объекта оценки в эксплуатацию у собственника оцениваемого объекта, отражаемая в бухгалтерском учете. (Тема 6)

Первоначальная стоимость основных средств – это фактическая стоимость создания основных средств. Включает затраты на строительство, изготовление или приобретение основных средств, доставку и строительно-монтажные работы. (Тема 6)

Переменные издержки – издержки, изменяющиеся при изменении объема производства. (Тема 11)

Персонал (кадры) организации – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых в организации и входящих в его списочный состав. (Тема 5)

Персонал не основной деятельности (непромышленный персонал) – это работники, занятые в организациях общественного питания, в медицинских учреждениях, жилищно-коммунальном хозяйстве, в детских дошкольных учреждениях, домах отдыха и пансионатах, подсобных хозяйствах, числящихся на балансе организации. (Тема 5)

Планирование – это непрерывный процесс определения целей и способов их достижения, а также оценки возможного влияния принимаемых решений на конечные результаты деятельности организации. (Тема 9)

Плановая себестоимость – затраты, рассчитанные на плановый период по средним нормам и нормативам расхода материальных ресурсов. (Тема 11)

Побочная продукция – продукция, получаемая из отходов основного производства. (Тема 4)

Повременная форма оплаты труда – оплата труда, величина которой определяется на основе фактически отработанного времени и установленной тарифной ставки (оклада). (Тема 10)

Повременно-премиальная заработная плата – система оплаты труда, при которой кроме заработка по тарифным ставкам выплачивается премия за достижение определенных количественных и качественных показателей. (Тема 10)

Повременно-премиальная система оплаты труда – оплата труда, при которой работнику сверх заработной платы по тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время начисляется и выплачивается премия за выполнение и перевыполнение определенных показателей в работе. (Тема 10)

Поглощение – включение капитала одного юридического лица в капитал другого юридического лица. (Тема 4)

Подвижность (динамичность) среды – скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия. (Тема 3)

Подготовительный запас – время необходимое для подготовки и запуска в производство поступившего материала (время приемки, складирования, лабораторного анализа материалов). (Тема 8)

Подетальная специализация – сосредоточение производства конструктивно и технологически однородных деталей и узлов в отдельных обособленных производственных единицах (предприятиях, цехах, участках). (Тема 4)

Подетальное кооперирование – поставка деталей и узлов (поршней, радиаторов, карбюраторов и т.п.) для изготовления конечной продукции. (Тема 4)

Показатели безопасности – группа единичных показателей качества, характеризующих влияние изделия на здоровье и жизнь людей. (Тема 14)

Показатели назначения – группа единичных показателей качества, характеризующих приспособленность изделий для использования по назначению и область их применения (производительность, мощность, скорость и т.п.). (Тема 14)

Показатели стандартизации – группа единичных показателей качества, характеризующих степень использования в изделиях стандартизированных составных частей (сборных единиц, деталей) и уровень их унификации. (Тема 14)

Показатели технологичности – группа единичных показателей качества, характеризующих прогрессивность конструкции и возможность применения прогрессивных технологий при изготовлении и эксплуатации изделий (блочность, агрегатность конструкций и т.п.). (Тема 14)

Показатель качества – количественная оценка одного или нескольких свойств, составляющих качество продукции. (Тема 14)

Показатель качества продукции – это количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, которые определяют ее качество. (Тема 14)

Полезные модели – новшества, которые имеют конструктивные преимущества и высшую степень готовности для коммерческого применения. (Тема 13)

Полная себестоимость – затраты предприятия на производство и реализацию продукции (включает в себя производственную – предметы труда, которые уже вступили в себестоимость и коммерческие расходы). (Тема 11)

Полное товарищество (ПТ) – товарищество, участники которого в соответствии с заключенными между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, солидарно несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам товарищества. (Тема 2)

Полуфабрикаты собственного производства производственный процесс, но еще пребывают на стадии обработки. (Тема 7)

Поправочный коэффициент – коэффициент, который используется для корректировки итоговой оценочной стоимости для учета рыночных преимуществ или недостатков оцениваемого предприятия. (Тема 16)

Портфель заказов – совокупность внешних заказов, которыми располагает предприятие (организация) на данный момент или на определенный период времени. (Тема 9)

Постоянные издержки – издержки, не изменяющиеся при изменении объема производства. (Тема 11)

Правовая форма предприятия – комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также между предприятием и другими, внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти. (Тема 2)

Предмет труда – это природные ресурсы или материалы, на которые человек воздействует в процессе труда. (Тема 5)

Предметная специализация – сосредоточение производства конструктивно и технологически однородной законченной, готовой к потреблению продукции в отдельных обособленных производственных единицах (предприятиях, цехах, участках). (Тема 4)

Предприятие-аналог – предприятие, сходное с оцениваемым предприятием по основным экономическим, техническим и другим

характеристикам, цена которого известна из сделки, состоявшейся при сходных условиях. (Тема 16)

Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг (без учета косвенных налогов) над затратами на производство и реализацией этих товаров. (Тема 15)

Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов – положительная (отрицательная) разница между внереализационными доходами и расходами. (Тема 15)

Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов – положительная (отрицательная) разница между операционными доходами и расходами. (Тема 15)

Прибыль (убыток) от реализации товаров, продукции, работ, услуг – показатель, отражающий результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации товаров, продукции, работ, услуг, представляет собой разницу между выручкой от реализации (без учета косвенных налогов) и затратами (переменными и постоянными) на производство и реализацию. (Тема 15)

Принцип постоянного улучшения – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что при выявлении соответствующих возможностей и при наличии необходимых ресурсов организация должна внедрять те доработки системы управления качеством, обоснованность которых, с точки зрения совершенствования системы, может быть доказана. (Тема 14)

Принцип принятия решений на основе фактов – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который предполагает получение достоверной информации и глубокий качественный анализ различных аспектов деятельности организации на основе мониторинга. (Тема 14)

Принципы организации заработной платы – объективные, научно обоснованные положения, отражающие действия экономических законов, которые направлены на более полную реализацию функций заработной платы. (Тема 10)

Прогноз – это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития организации. (Тема 9)

Прогнозный период – период функционирования предприятия, на который с достаточной достоверностью можно разработать прогноз будущих чистых доходов предприятия. (Тема 16)

Производительность труда – это эффективность деятельности работников в сфере материального производства. (Тема 5)

Производственная мощность организации – максимально возможный годовой выпуск продукции в установленной номенклатуре при полном использовании оборудования и площадей, применении передовой технологии и наиболее совершенной организации производства. (Тема 9)

Производственная программа организации – это обоснованный план выпуска продукции на определенный период времени. (Тема 9)

Производственная себестоимость – это затраты организации на производство продукции. Производственная себестоимость отличается от цеховой себестоимости на величину общехозяйственных расходов, а также потерь от брака. (Тема 11)

Производственная сфера экономики – совокупность отраслей и видов деятельности, составляющих материальное производство. (Тема 2)

Производственные запасы – предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся на предприятии в определенном размере, обеспечивая непрерывность производственного процесса. (Тема 7)

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. (Тема 2)

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. (Тема 1)

Промышленная политика – комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования ее со-

временной структуры, способствующей достижению этих целей. (Тема 2)

Промышленно-производственный персонал (ППП) – это работники, занятые непосредственно выполнением производственного процесса и обслуживанием производства. К ним относятся работники основных и вспомогательных цехов, заводоуправления, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов и бюро, охраны и др. (Тема 5)

Промышленность – это совокупность большого числа самостоятельных организаций, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой в готовую продукцию сырья. (Тема 2)

Промышленный образец – художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым, оригинальным и промышленно применимым. (Тема 13)

Простая повременная система оплаты труда – оплата труда на основе фактически отработанного времени и установленной тарифной ставки (оклада). (Тема 10)

Профессия – это род трудовой деятельности, требующей определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта. (Тема 5)

Процессный подход – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает ориентацию в управлении качеством продукции на процессы, обеспечивающие достижение целей, в рамках существующей организационной структуры и организационной культуры. (Тема 14)

Прямая сдельная система оплаты труда – разновидность сдельной формы оплаты труда, при которой оплата труда за каждую единицу продукции в пределах и сверх норм трудовых затрат производится в одинаковом размере и зависит только от сдельной расценки и объема выполненных работ. (Тема 10)

Прямые издержки – издержки, связанные с производством конкретного вида продукции и прямо относящиеся на ее себестоимость. (Тема 11)

Рабочая сила – способность человека к труду, его трудовые возможности. (Тема 5)

Рабочие – работники, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов, оказанием материальных услуг и др. (Тема 5)

Распределение прибыли – это распределение доходов на страховой запас или резервный фонд, формируемый на случай непредвиденных обстоятельств; в фонд развития производства; в фонд социального развития; фонд потребления (материального поощрения работников предприятия, выплата дивидендов акционерам и т.д.). (Тема 15)

Расход материальных ресурсов – потребление материальных ресурсов в процессе производства. (Тема 8)

Расходы будущих периодов – невещественные элементы оборотных средств, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода. (Тема 7)

Реализованная продукция – объем продукции в денежном выражении, проданной предприятием за определенный период и оплаченной покупателем. (Тема 9)

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. (Тема 10)

Реальные (прямые) инвестиции – любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Эти вложения могут быть как производственного, так и непроизводственного назначения. Реальные инвестиции реализуются путем нового строительства, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий. (Тема 12)

Реальный сектор экономики – отрасли экономики, производящие материально-вещественный продукт, нематериальные богатства и услуги за исключением операций в финансово-кредитной и биржевой сферах. (Тема 2)

Регистрация – это установленная в законодательном порядке процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования. (Тема 2)

Редукция труда – это процесс сведения сложного труда к простому для определения меры оплаты труда различной сложности. (Тема 5)

Резервы роста производительности труда – неиспользуемые еще реальные возможности экономии труда. (Тема 5)

Реконструкция действующих организаций – это проведение строительно-монтажных работ на действующих площадях без остановки основного производства с частичной заменой оборудования. (Тема 12)

Рентабельность – относительная характеристика прибыльности (доходности) организации в виде соизмерения полученной прибыли с величиной основного и оборотного капитала, отражающая уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. (Тема 15)

Рентабельность активов – показатель эффективности оперативной деятельности предприятия, характеризует отдачу, которая приходится на рубль среднегодовой стоимости соответствующих активов. (Тема 15)

Рентабельность реализации (продаж) – отношение чистой прибыли к чистому объему продаж, показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. (Тема 15)

Рентабельность собственного капитала – чистая прибыль организации, выраженная в процентах к собственному капиталу; характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала, равного величине активов за минусом долговых обязательств. (Тема 16)

Руководители – работники, возглавляющие предприятие, его структурные подразделения, которые по должности наделены полномочиями принимать управленческие решения, организовывать их выполнение и нести за них ответственность. (Тема 5)

Рынок труда – совокупность экономических отношений между обладателями рабочей силы (предложением рабочей силы) и работодателями (спросом на рабочую силу). (Тема 5)

Рыночная стоимость предприятия – текущая стоимость предприятия, определяемая на основе спроса и предложения в каждый конкретный момент на рынке. (Тема 16)

Рыночное планирование – планирование деятельности хозяйствующего субъекта на основе взаимодействия спроса, предложения и цен на производимые товары (работы, услуги). (Тема 9)

Санация – это комплекс мероприятий, направленных на финансовое оздоровление организации, для предотвращения банкротства. (Тема 3)

Сдельная форма оплаты труда – оплата труда в зависимости от его результатов, когда за каждую произведенную единицу продукции надлежащего качества устанавливается определенный размер оплаты труда – сдельная расценка. (Тема 10)

Сдельно-премиальная заработная плата – система оплаты труда, при которой размер заработной платы работника складывается из заработка по прямой сдельной расценке и премии за количественные или качественные показатели работы. (Тема 10)

Сдельно-прогрессивная заработная плата – система, при которой оплата работ, осуществляется по обычным сдельным расценкам, а работы, выполненные сверх нормативного (базового) уровня, оплачиваются по повышенным расценкам в зависимости от степени выполнения задания. (Тема 10)

Себестоимость продукции – это текущие издержки на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме. (Тема 11)

Сертификат качества – сопроводительный документ, выдаваемый предприятием-изготовителем или экспортером и подтверждающий соответствие товара показателям качества, техническим характеристикам, требованиям безопасности для жизни и здоровья людей, природной окружающей среды, предусмотренным условиям договора. (Тема 14)

Сертификат соответствия – документ, выдаваемый в соответствии с правилами сертификации и удостоверяющий, что должным образом идентифицированная продукция соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу. (Тема 14)

Сертификат соответствия – документ, изданный по правилам системы сертификации и сообщающий, что должным образом идентифицированная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или иному нормативному документу. (Тема 14)

Сертификация – процедура, посредством которой третья уполномоченная сторона дает письменную гарантию, что продукция, процесс или услуга соответствует заданным требованиям научно-технической документации. (Тема 14)

Сертификация продукции – действие, проводимое с целью подтверждения соответствия изделия или услуги определенным стандартам или техническим условиям. (Тема 14)

Сертификация системы менеджмента качества – действие, проводимое с целью подтверждения соответствия системы менеджмента качества стандартам ИСО 9001:2001. (Тема 14)

Сертифицированная продукция – продукция, качество которой подтверждено соответствующим документом – сертификатом. (Тема 14)

Синдикат – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой. (Тема 2)

Система менеджмента качества – совокупность организационной структуры, ответственности, процедур, процессов, ресурсов, обеспечивающих общее руководство качеством продукции. (Тема 14)

Система оплаты труда – способ установления зависимости размеров заработной платы от результатов труда работников. (Тема 10)

Системный подход – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который объективно предполагает совершенствование не только производственного процесса, но и всей системы, в которой он осуществляется на основе непосредственного участия высшего руководства в проблемах качества, обучения всех сотрудников основным методам обеспечения качества, мотивации высококачественного труда. (Тема 14)

Слияние – объединение капиталов нескольких юридических лиц и создание нового юридического лица. (Тема 4)

Сложность внешней среды – число факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариаций каждого фактора. (Тема 3)

Служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся работники канцелярии, секретари-референты, декларанты, диспетчера, кассиры, табельщики, учетчики и др. (Тема 5)

Смета затрат на производство – общий свод плановых затрат организации в денежном выражении на производство продукции, выполнения работ и оказания услуг непромышленного характера для своих хозяйств и сторонних организаций. (Тема 11)

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных организациях и их подразделениях, то есть это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций. (Тема 4)

Специалисты – это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и иными работами, требующими специальных знаний по профессии. (Тема 5)

Специальность – это вид трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющей специфические особенности и требующей дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства. (Тема 5)

Списочный состав работников организации – это все принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью организации. (Тема 5)

Способы калькуляции – способ расчета себестоимости калькуляционной единицы (простым делением; с помощью эквивалентных чисел; с помощью исключения затрат; с помощью разделения затрат; методом дополнения). (Тема 11)

Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия – определение оценочной стоимости на основе цен на аналогичные, ранее проданные предприятия. (Тема 16)

Среда косвенного воздействия – факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного влияния на операции, но, тем не менее, сказываются на них. (Тема 3)

Среда прямого воздействия – совокупность факторов, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое их воздействие. (Тема 3)

Среда функционирования организации – это совокупность взаимосвязей с субъектами хозяйствования, инфраструктурными звеньями, государственными органами, социальной и природной системами. (Тема 3)

Средства в расчетах (дебиторская задолженность) – все суммы долгов сторонних юридических и физических лиц, а также собственников и работников данного предприятия, т.е. дебиторская задолженность (средства, в сумме которых аккумулируются все долги перед данным предприятием). (Тема 7)

Средства труда – это механические, физические, химические или иные приспособления, с помощью которых человек воздействует на предметы труда. (Тема 5)

Срок окупаемости – это время, в течение которого дополнительные капитальные вложения окупаются экономией от внедрения инвестиционного проекта. (Тема 12)

Срок полезного использования амортизируемого оборудования – выбранный организацией в соответствии с определенными законодательством правилами или принятый равным нормативному сроку службы ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных средств и нематериальных активов в процессе предпринимательской деятельности. (Тема 6)

Срок службы – период, в течение которого объекты основных средств или нематериальных активов сохраняют свои потребительские свойства. (Тема 6)

Стадии инвестиционного цикла – условно выделяемые периоды времени (даты) выполнения определенного блока работ либо момента трансформации инвестируемых средств при осуществлении инвестиционного процесса. (Тема 12)

Стандарт – нормативно-технический документ, устанавливающий требования к продукции и производственным процессам. (Тема 14)

Стандарт государственный (ГОСТ) – Нормативно-технический документ, устанавливающий комплекс общенациональных норм, правил и требований к объекту стандартизации и

утверждаемый государственным органом стандартизации. (Тема 14)

Стандарт международный – документ, устанавливающий качественные характеристики товаров в соответствии с требованиями мирового рынка, утверждаемый соответствующим международным органом, преимущественно Международной организацией стандартизации (ИСО) и Международной электротехнической комиссией (МЭК) и применяемый во взаимной торговле стран мира. (Тема 14)

Стандартизация – установление норм и требований к физическим и размерным величинам производимых изделий и продуктов, полуфабрикатов сырья и материалов. (Тема 14)

Стоимостной метод измерения производительности – это выработка в стоимостном выражении на одного работника, занятого в производстве. (Тема 5)

Стоимость предприятия – выраженная в деньгах ценность предприятия. (Тема 16)

Стратегическое планирование – планирование, в рамках которого определяются основные направления развития хозяйствующего субъекта. (Тема 9)

Страховой (гарантийный) запас – часть производственных запасов, формируемых для обеспечения бесперебойной работы предприятия на случай возможных нарушений периодичности поставок материалов. (Тема 8)

Структура оборотных средств – соотношение отдельных элементов оборотных средств во всей их совокупности. (Тема 7)

Структура персонала – удельный вес соответствующей группы работников в общей численности персонала (половозрастная структура, квалификационная структура и т.д.). (Тема 5)

Структура себестоимости – удельный вес определенного вида затрат в себестоимости. (Тема 11)

Субинвестор – это лицо, осуществляющее организацию и управление инвестиционной деятельностью на всех этапах по договору с инвестором и действующее от его имени. (Тема 12)

Сырье – наиболее преобладающая часть основных материалов при производстве продукта. (Тема 8)

Тактика предприятия – четко фиксированные в своей последовательности способы поведения, ориентированные на достиже-

ние конкретных целей, являющихся звеньями реализации стратегических целей. (Тема 3)

Тактическое планирование – планирование производственно-хозяйственного, экономического и социального развития предприятия на соответствующий период. (Тема 9)

Тарифная система – совокупность нормативов, определяющих дифференциацию и регулирование оплаты труда различных групп работников в зависимости от сложности, тяжести, интенсивности труда и уровня квалификации, особенностей видов работ, производств и отраслей экономики, в которых заняты работники. (Тема 10)

Тарифная ставка – выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. (Тема 10)

Тарифная ставка первого разряда – это минимальная оплата труда различных групп и категорий работников в абсолютном измерении.

Тарифно-квалификационные справочники (ТКС) – это сборники нормативных документов, содержащие квалификационные характеристики работ и профессий, сгруппированные в разделы по видам работ в различных отраслях экономики и требования, предъявляемые рабочим. (Тема 10)

Тарифный коэффициент – элемент ЕТС, характеризующий соотношение между тарифной ставкой первого разряда и последующими, а также определяющий, во сколько раз тарифные ставки данного разряда больше тарифной ставки первого разряда, коэффициент которого принимается за единицу. (Тема 10)

Тарифный разряд – элемент ЕТС, характеризующий степень сложности работы, выполняемой работником, и уровень его квалификации: более высокой квалификации соответствует более высокий разряд ЕТС. (Тема 10)

Текущий запас – основной вид запаса, который обеспечивает бесперебойную производственную деятельность предприятия и предназначен для обеспечения производственного процесса материальными ресурсами между двумя поставками. Длительность интервалов между двумя поставками устанавливается на основе договоров с поставщиками. (Тема 8)

Техническое перевооружение действующих организаций – это мероприятия, направленные на замену и модернизацию оборудования, при этом расширение производственных площадей не осуществляется. (Тема 12)

Технологическая себестоимость – затраты, связанные с технологией производства продукции. (Тема 11)

Технологическая специализация – сосредоточение отдельных стадий технологического процесса в обособленных производственных единицах (предприятиях, цехах, участках). (Тема 4)

Технологический запас – вид запаса, который создается, когда поставленные материальные ресурсы не полностью отвечают требованиям технологического процесса и до запуска в производство должны пройти соответствующую обработку. (Тема 8)

Технологическое кооперирование – поставка полуфабрикатов – продуктов отдельных стадий технологического процесса (отливок, паковок, штамповок и т.п.) для изготовления конечной продукции. (Тема 4)

Технопарк – коммерческая организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности от поиска (разработки) нововведения до его реализации. (Тема 13)

Товарная продукция – стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности организации, законченных работ и услуг, предназначенных для реализации на сторону. (Тема 9)

Товарный знак – изобразительные или словесные обозначения, способствующие отличию товаров и услуг одних юридических и физических лиц от других. (Тема 13)

Транспортный запас – вид запаса, который создается в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота. (Тема 8)

Трест – объединение, в котором различные организации сливаются в производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. (Тема 2)

Труд – это целесообразная, сознательная, универсальная и организованная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей. (Тема 5)

Трудовой метод измерения производительности труда – это учет объема произведенной продукции в затратах рабочего времени (нормо-часах). (Тема 5)

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за предприятием имущество. Имущество унитарной организации является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками организации. (Тема 2)

Управленческий персонал – работники, по должности профессионально участвующие в управлении предприятием или его отдельными подразделениями и входящие в аппарат управления. (Тема 5)

Уровень качества – количественное выражение степени пригодности продукции для удовлетворения конкретной потребности в ней по сравнению с соответствующими базисными показателями при фиксированных условиях производства. (Тема 14)

Уровень качества продукции – степень соответствия продукции требованиям потребителей. (Тема 14)

Уставный фонд – минимальный размер имущества предприятия, гарантирующего интересы его кредиторов. Величина уставного фонда зависит от организационно-правовой формы, вида деятельности и является финансовой основой его деятельности. (Тема 2)

Фактическая себестоимость – фактические затраты по данным калькуляционного учета за определенный период времени. (Тема 11)

Факторы роста производительности труда – совокупность объективных и субъективных причин, под влиянием которых изменяется уровень производительности труда. (Тема 5)

Факторы снижения себестоимости – причины, под влиянием которых происходит изменение себестоимости (повышение технического уровня производства; улучшение организации производства, труда и управления; изменение объема и номенклатуры выпускаемой продукции; отраслевые и прочие факторы). (Тема 11)

Физический износ – изменение технического состояния в результате механического износа и старения, химического и физического воздействия среды, а также неправильных (виновных) действий лиц, осуществляющих эксплуатацию. (Тема 6)

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – хозяйственное объединение организаций, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. ФПГ формируется в сферах, определяющих научный, производственный и экспортный потенциал, а также отвечающих приоритетным направлениям государственной промышленной политики. (Тема 2)

Финансовые (портфельные) инвестиции – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг. (Тема 12)

Фирменное наименование – название, под которым субъект хозяйствования выступает в хозяйственном обороте. (Тема 13)

Фонды обращения – часть фондов организации, обеспечивающих процесс обращения. Они включают в себя готовую продукцию на складе организации, дебиторскую задолженность, средства в расчетах и денежные средства на счетах в банках и кассе организации. (Тема 7)

Формы инвестиционной деятельности – создание юридического лица; приобретение имущества или имущественных прав, а именно: доли в уставном фонде юридического лица; недвижимости; ценных бумаг; прав на объекты интеллектуальной собственности; концессий; оборудования и других основных средств. (Тема 12)

Формы оплаты труда – одна из классификаций систем оплаты труда по признаку, характеризующему основной результат труда, учитываемый при его оплате: объем выполненной работы или ко-

личество отработанного времени. По этому признаку все системы оплаты труда делятся на сдельные и повременные. (Тема 10)

Функциональные руководители – работники, возглавляющие функциональные подразделения предприятия (начальник юридического отдела, начальник финансового отдела, начальник отдела управления персоналом и др.). (Тема 5)

Хозяйственная ассоциация – это добровольное объединение организаций, принадлежащих различным отраслям промышленности для решения крупных научно-технических проблем и представления своих интересов перед государственными органами. (Тема 2)

Хозяйственное общество – это юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности. (Тема 2)

Хозяйственное товарищество – это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество организации формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной деятельности на основе договора между ними. (Тема 2)

Холдинг – это головная компания, которая обладает контрольным пакетом акций организаций, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью. (Тема 2)

Холдинг многоуровневый (сложный) – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые в свою очередь являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов. (Тема 4)

Холдинг одноуровневый (простой) – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые не являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов. (Тема 4)

Холдинг смешанный – холдинг, который не только владеет контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, но и осуществляет другие виды деятельности. (Тема 4)

Холдинг чистый – холдинг, который, владея контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, не занимается другими видами деятельности. (Тема 4)

Ценовой мультипликатор – коэффициент, отражающий соотношение между рыночной ценой и ценообразующим параметром предприятия-аналога. (Тема 16)

Ценообразующий параметр – финансовый показатель, на основе которого определяется оценочная стоимость предприятия методом аналога. (Тема 16)

Центр трансфера технологий – коммерческая организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования. (Тема 13)

Цеховая себестоимость – затраты цеха на производство продукции. (Тема 11)

Чистая прибыль – та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов, отчислений, обязательных платежей. (Тема 15)

Чистая продукция – вновь созданная на предприятии стоимость. (Тема 9)

Широта номенклатуры (ассортимента) – количество групп, видов (типов, марок) изделий, выпускаемых на предприятии. (Тема 4)

Штатное расписание – это документ, представляющий собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. (Тема 5)

Экологические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих влияние изделия на окружающую природную среду (выбросы в воздушное пространство и т.п.). (Тема 14)

Экономическая эффективность производства – это степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства. (Тема 1)

Экономические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих затраты на разработку, изготовление, эксплуатацию или потребление продукции (материалоемкость, трудоемкость и т.п.). (Тема 14)

Экономические элементы – издержки, однородные по экономическому содержанию: материальные затраты (за вычетом возвратных отходов); заработная плата промышленно-производственного персонала; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов и нематериальных активов; прочие затраты. (Тема 11)

Экономический кластер – совокупность предприятий (организаций), объединенных едиными материальными, финансовыми и информационными потоками, непосредственно не связанных между собой отношениями собственности или процессами переработки сырья с целью выпуска определенных товаров (работ, услуг). (Тема 2)

Экономический эффект кооперирования – разность между себестоимостью собственного производства узла (детали и т.п.) и его ценой (с учетом транспортных расходов) при поставке по кооперации. (Тема 4)

Эргономические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих удобство использования или эксплуатации изделия человеком. (Тема 14)

Эстетические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих художественно-конструкторский уровень изделий (красота форм, соответствие моде и т.п.). (Тема 14)

Эффективный (полезный) фонд рабочего времени – это количество дней (часов) в плановом периоде с учетом планируемых потерь рабочего времени в среднем на одного рабочего. (Тема 5)

Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. (Тема 2)

Явочный состав работников – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. (Тема 5)

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа освоения в производстве новых и высоких технологий на 2006 – 2010 годы: постановление Совета министров Респ. Беларусь, 18 ноября 2005, № 1292 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005 г. – 5/16798.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. – М., Амалфея, 2007.

3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 30 мая 2001 г.: одобр. Советом Респ. 8 июня 2001 г. – Минск: ООО «Информационно-правовое агентство «Регистр», 2001.

4. Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998 – 2015 гг.: утв. Указом Президента Респ. Беларусь 14 мая 1998 г., № 246 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – №1/2901.

5. Об индексации доходов населения с учетом инфляции: Закон Респ. Беларусь, 21 декабря 1990 г., № 476-ХІ // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 2/279.

6. Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь: постановление Совета министров Респ. Беларусь, 4 июня 1997 г., № 640 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001 г. – № 5/7201.

7. Об основах государственной научно-технической политики: Закон Респ. Беларусь, 19 января 1993 г., № 2105-ХІІ // Реестр гос. регистрации Респ. Беларусь. – 2001. – №2/371.

8. Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации: Закон Респ. Беларусь, 5 янв. 2004 г., № 269-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 2/1018.

9. Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования: Декрет Президента Респ. Беларусь, 16 марта 1999 г., № 11 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – №1/191.

10. Об утверждении положения о порядке совершения регистрационных действий в отношении предприятия как имуществен-

ного комплекса: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 июня 2004 г., № 650 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004 г. – № 5/14333.

11. Об утверждении положения о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва статистики и анализа Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и строительства Респ. Беларусь, 23 ноября 2001 г., № 187/110/96/18 // Нац. реестр правовых актов. – 2001. – №8.

12. Об утверждении Временного республиканского классификатора основных средств и нормативных сроков их службы: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 21 ноября 2001 г., №186 // Нац. реестр правовых актов. – 2001. – №8/7489.

13. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 31 авг. 2005 г., № 158 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005 г. – № 8/13184.

14. Об утверждении общих положений единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС): постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 30 марта 2004 г., № 34 // Бюллетень М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь. – 2004. – № 6.

15. Об утверждении инструкции о порядке применения единой тарифной сетки работников Республики Беларусь: постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 20 сент. 2002 г., № 123 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 8/8828.

16. Об утверждении инструкции о порядке повышения тарифной ставки первого разряда коммерческими организациями: постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва экономики Респ. Беларусь, 24 февр. 2005 г., № 18/23/34 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005 г. – № 8/12295.

17. Об утверждении рекомендаций по усилению взаимосвязи заработной платы и производительности (эффективности) труда в коммерческих организациях: постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 30 декабря 2003 г., № 163 // Консуль-

тант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

18. Об уровне рентабельности товаров (работ, услуг) организаций и индивидуальных предпринимателей, включенных в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 27 февр. 2003 г., № 273 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 5/12060.

19. Об утверждении Положения о Государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках: постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь 7 июля 2000 г., № 13 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000г. – № 8/3751.

20. Об утверждении Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь 17 окт. 2002г., № 229 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002 г. – № 8/8695.

21. Об утверждении методических рекомендаций по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов: Приказ Государственного патентного комитета Респ. Беларусь, 17 апр. 1998 г., № 20, Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 18 мая 1998 г., № 41, Мин-ва финансов Респ. Беларусь, 20 апр. 1998 г., № 109, Государственного комитета по науке и технологиям Респ. Беларусь, 22 апр. 1998г., № 75 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999. – № 8/1040

22. Об утверждении положения о национальном центре интеллектуальной собственности: постановление Совета министров Респ. Беларусь, 31 мая 2004 г., № 641 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004 г. – № 5/14319.

23. Об утверждении положения о порядке и условиях государственного стимулирования создания и использования объектов промышленной собственности: постановление Совета министров Респ. Беларусь, 6 марта 1998 г., № 368 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001 г. – № 5/6633.

24. Об утверждении положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в указ Президента Респ. Беларусь, 30 сент. 2002 г., № 495: Указ Президента Респ. Беларусь, 3 янв. 2007 г., № 1 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000 г. – № 1/8230.

25. О принятии рекомендаций по совершенствованию состава заработной платы работников коммерческих организаций путем увеличения удельного веса оплаты труда по тарифным ставкам и окладам: постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 28 апр. 2005 г., № 50 // Информационный бюллетень Минстрой архитектуры Респ. Беларусь. – 2005. – № 6.

26. О ратификации конвенции о межгосударственном лизинге: Закон Респ. Беларусь, 9 ноября 1999 г., № 309-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 2/84.

27. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 8/4116.

28. Положение о порядке разработки и выполнения научно-технических программ: утв. постановлением Совета министров Респ. Беларусь 31.08.2005, № 961 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 5/16466.

29. Положение о выставках инновационной продукции: Приказ Председателя Государственного комитета по науке и технологиям Респ. Беларусь, 03 февр. 1997 г., № 5 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999г. – № 8/1098.

30. Трудовой кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 26 июля 1999 г.: одобр. Советом Республики 30 июня 1999 г., № 296-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 2/70.

31. Абрютин, М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютин. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 528 с.

32. Алексеенко, Н.А. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 264с.

33. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Складенко. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 280 с.

34. Володько, О.В. Экономика предприятия: курс лекций / О.В. Володько. – Минск: Мисанта, 2006. – 347 с.
35. Гелета, И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И.В. Гелета, Е.С. Калининская, А.А. Кофанов. – М.: Магистр, 2007. – 303 с.
36. Головачев, А.С. Экономика предприятия: учеб пособие: в 2-х ч./ А.С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2008. – Ч. 2. – 464 с.
37. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 336 с.
38. Елизаров, Ю.Ф. Экономика организации: учебник / Ю.Ф. Елизаров. – М.: ЭКЗАМЕН, 2006. – 495 с.
39. Ерохина, Л.И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник / Л. И. Ерохина. – М.: КНОРУС, 2007. – 304 с.
40. Жиделева, В.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 133 с.
41. Зайцев, Н.Л. Экономика организации: учебник / Н.Л. Зайцев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКЗАМЕН, 2004. – 624 с.
42. Ильин, А.И. Экономика предприятия. Краткий курс: учеб. пособие / А.И. Ильин, С.В. Касько. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2008. – 236 с.
43. Лобан, Л.А. Экономика предприятия: учеб. комплекс / Л.А. Лобан, В.Т. Пыко. – Минск: Мисанта, 2006. – 264 с.
44. Методические рекомендации по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) на промышленных организациях Министерства промышленности Республики Беларусь. – Минск: РУП «Промпечать», 2004. – 154 с.
45. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов [и др.], под ред. В.Н. Шимова. – 3-е изд. – Минск: БГЭУ, 2009, – 761 с.
46. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия: практикум / Л.Н. Нехорошева, Л.А. Лобан, Н.Ф. Загрянная; под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2004. – 368 с.

47. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева; под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: Выш. шк., 2003. – 383 с.
48. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 1167 с.
49. Раздорожный, А.А. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / А.А. Раздорожный. – М.: РИОР, 2008. – 95 с.
50. Романенко, И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / И.В. Романенко. – 4-е изд, перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 272 с.
51. Рубцов, И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И.В. Рубцов. – М.: ЭЛИТ, 2007. – 332 с.
52. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И.В. Сергеев. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
53. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.
54. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: конспект лекций / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
55. Смагин, В.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.Н. Смагин. – 2-е изд., испр. – М.: КНОРУС, 2006. – 160 с.
56. Суша, Г.З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г.З. Суша. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 470 с.
57. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: учеб.-методич. комплекс / М.И. Тертышник, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 301 с.
58. Титов, В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
59. Чуева, Л.Н. Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и К^о, 2007. – 416 с.
60. Ширенбек, Х. Экономика предприятия. Задачник: учеб. пособие / Х. Ширенбек. – СПб.: ПИТЕР, 2007. – 736 с.
61. Экономика организации. Экономика потребительской кооперации: учебно-методич пособие / С.А. Касперович, Е.М. Шикута. – Гомель: БГТУ, 2006. – 168 с.

62. Экономика предприятия: учеб. пособие / А.И. Ильин [и др.]; под ред. А.И. Ильина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 698 с.
63. Экономика предприятия: учеб. пособие / под ред. А.С. Пелих. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 416 с.
64. Экономика предприятия: сборник задач / Н.Ф. Ревенко [и др.]; под ред. Н.Ф. Ревенко. – М.: Высшая школа, 2007. – 191 с.
65. Экономика предприятия: учебник / под ред.: В.М. Семенова. – 4-е изд. – СПб: ПИТЕР, 2006. – 384 с.
66. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 604 с.
67. Экономика предприятия: ответы на экзаменационные вопросы / Е.С. Русак, Е.И. Сапелкина. – Минск, ТетраСистемс, 2008. – 144 с.
68. Экономика предприятия отрасли: учеб.-методич. пособие / сост. С.А. Касперович, Е.М. Шикуть. – Минск: БГТУ, 2006. – 94 с.
69. Экономика предприятия: учеб. комплекс / Л.А. Лобан, В.Т. Пыко. – Минск: Современная школа, 2011. – 432 с.
70. Экономика промышленного производства. Практикум: учебное пособие / Э.М. Гайнутдинова, Л.И. Поддеригина, А.Ф. Зубрицкий. – Минск: Высшэйшая школа, 2009 – 255 с.
71. Экономика предприятия: практикум / под ред. Э.В. Крум. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 360 с.
72. Экономика предприятия (фирмы): практикум / под ред. В.Я. Позднякова. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 319 с.
73. Экономика фирмы: учебник / под ред. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.

Учебное издание

Володько Ольга Владимировна
Грабар Роза Николаевна
Зглюй Татьяна Владимировна

Экономика организации

Учебное пособие

Ответственный за выпуск *П.С. Кравцов*

Редактор *Ю.Л. Купченко*
Корректор *Т.Т. Шрамук*
Компьютерный дизайн *А.А. Пресный*

Подписано в печать 21.06.2010. Формат 60x84/16.
Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс». Ризография.
Усл. печ. л. 21. Уч.-изд. л. 16,77
Тираж 245 экз. Заказ № 1194.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Полесского государственного университета.
225710, г. Пинск, ул. Днепровской флотилии, 23.