

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

1. Создание и юридическое оформление предприятия

Предприятие представляет собой обособленный технико-экономический и социальный комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ.

В условиях рыночной экономики предприятие является основной хозяйствующей структурной единицей, основным звеном народного хозяйства исходя из следующего:

предприятие является основным производителем товаров и услуг, основным рыночным субъектом, вступающим в различные хозяйственные отношения с другими субъектами;

предприятия оказывают решающее влияние на формирование и территориальную специализацию городов, областей и регионов; предприятия составляют структуру конкретных отраслей, определяют их профиль и масштабы;

именно предприятие самостоятельно принимает решение; что, как, для кого и сколько производить для удовлетворения общественных потребностей.

Следовательно, **предприятие** - это самостоятельный хозяйствующий субъект, являющийся юридическим лицом, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Юридическое лицо представляет собой организацию, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязательства, быть истцом и отвечать в суде.

Общие признаки предприятия:

совокупность определенных средств производства;

совокупность работников, объединенных общим процессом труда;

совокупность производственных отношений между работниками.

Только совокупность и единство признаков придают определенность и целостность предприятию как особому, отдельному звену хозяйственной системы.

Основные принципы деятельности предприятия:

самостоятельность и независимость в принятии решения по вопросам выбора производимого товара, вида организации производства и управления, контрагентов в коммерческой деятельности и др. в рамках установленных правовых норм;

экономическая заинтересованность, исходя из главной цели предприятия - получение максимальной прибыли;

хозяйственный риск и ответственность.

Основная цель предприятия имеет двойственный характер: получение прибыли на основе качественного и своевременного удовлетворения общественных потребностей путем производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг. Конкретные цели и задачи предприятия отражаются в уставе предприятия и учредительном договоре.

Решение об образовании нового предприятия принимает владелец капитала. Принятие положительного решения, исходя из основной цели предприятия - получение прибыли, зависит от наличия неудовлетворенного спроса на продукцию, работу, услуги и наличия необходимых ресурсов для их производства.

Инициаторами - **учредителями** - создания нового предприятия могут выступать предприятия и организации различных форм собственности, граждане, государственные и местные органы власти. Учредителями хозяйственных обществ могут быть российские и иностранные физические и юридические лица, а также органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом. Учредители определяют цели, задачи, организационно-правовую форму будущего предприятия, технико-экономическое обоснование целесообразности его создания.

Учредительными документами хозяйственного объединения являются устав и учредительный договор.

Устав должен включать в себя следующие положения:

наименование и местонахождение учредителей;

цели и задачи создания предприятия;

функции, передаваемые предприятию учредителями, органы управления, их компетенция, порядок принятия ими решений, их ответственность;

права, обязанности и ответственность учредителей;

порядок и условия вступления и выхода учредителей, срок деятельности предприятия.

В уставе указывается юридический статус нового предприятия, обозначается размер уставного капитала, источники его образования, размер денежного вклада каждого учредителя.

Учредительный договор фиксирует цели и задачи учредителей объединения, определяет порядок их совместной деятельности при создании предприятия и в процессе его функционирования, условия передачи имущества учредителей в собственность и ведение предприятия, органы управления предприятием, условия и очередность распределения прибыли и убытков, правила вступления новых учредителей и выбытия действующих.

Учредительные документы утверждаются учредителями и вместе с заявкой регистрируются в настоящее время в соответствующих налоговых органах. После регистрации предприятие получает право на собственную печать и открывает расчетный счет банке.

Вклады учредителей в уставный капитал могут быть в виде денежных средств, различных видов средств производства, прав пользования природными ресурсами, иных неимущественных прав, в т.ч. в виде неиспользованных изобретений, ноу-хау. Но стоимость вкладов выражается в рублях, независимо от формы вноса.

2. Имущество предприятия, его структура

Имущество предприятия при его создании характеризуется размером уставного капитала. **Уставный капитал** (уставный фонд) представляет собой сумму материальных и нематериальных ценностей в стоимостном выражении, передаваемых предприятию в постоянное пользование учредителями. Учредители самостоятельно решают вопрос о структуре и размере уставного капитала и его изменении. Минимальный размер уставного капитала устанавливается законодательством. До регистрации учредители обязаны внести не менее 50% уставного капитала, подтвердив это банковскими и бухгалтерскими документами.

Величина и структура уставного капитала зависит в основном от отрасли и масштабов предприятия, от уровня его специализации и кооперирования.

Уставный капитал предприятия разделяется на основной и оборотный капитал - **основные и оборотные средства**, часть его концентрируется в **резервах**.

Прирост капитала осуществляется за счет части чистой прибыли и амортизации основных средств предприятия, дополнительной эмиссии акций, внесения дополнительных вкладов, долей или паев (в

зависимости от организационно-правовой формы предприятия) новых учредителей, субсидий вышестоящих органов (государства, головной компании и т.п.).

Показатели эффективности использования капитала:

фондоотдача - рассчитывается как отношение стоимости объема произведенной продукции за определенный период к стоимости уставного капитала;

рентабельность капитала - рассчитывается как отношение прибыли, полученной за определенный период, к стоимости уставного капитала.

3. Экономическая сущность, классификация, функции и структура оборотных средств организации (предприятия)

Оборотные средства предприятия (фонды, активы) представляют собой:

предметы труда, целиком потребляющиеся в процессе производственного цикла (как правило), изменяющие свою натуральную форму и полностью переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции;

совокупность денежных и материальных средств, авансированных в средства производства, однократно участвующих в производственном процессе, полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт и обеспечивающих непрерывность и ритмичность всех процессов, протекающих на предприятии (снабжения, производства, сбыта, финансирования).

Общая схема движения оборотных средств предприятия:

$D \Rightarrow MЗ \dots N \dots ГП \Rightarrow Д1$

где Д - денежные средства, МЗ - материальные затраты, N - незавершенное производство предыдущего цикла, ГП - готовая продукция, Д1 - деньги от реализации.

Кругооборот средств предприятия представляет собой постоянное возобновление процесса производства, в котором находятся в непрерывной связи отношения производства, распределения, производственного и личного потребления. Периодический процесс движения средств - в постоянном повторении и возобновлении - называется оборотом средств, а сами средства - оборотными.

Стадии кругооборота оборотных средств:

денежная - денежные средства финансируются в необходимые предметы труда;

производственная - предметы труда превращаются в готовую продукцию;

товарная - оборотные средства содержатся в предметах труда и готовой продукции.

Классификация оборотных средств:

по экономическому содержанию оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения;

по методу планирования — на нормируемые и ненормируемые;

по способу формирования - собственные, заемные и привлеченные.

Оборотные производственные фонды - это предметы труда, которые трансформируются в готовый продукт.

Фонды обращения воплощены в готовой продукции, денежных средствах и средствах в расчетах, обслуживающих процесс обращения.

Собственные средства предприятия составляют уставный капитал и прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов.

Заемные средства - это кредиты банков, кредиторская задолженность и прочие пассивы. Каждое предприятие имеет устойчивые пассивы - не снижаемый, постоянный остаток кредиторской задолженности. Он

состоит из задолженности по заработной плате, перед бюджетом, по отчислениям в социальные фонды и перед поставщиками.

Финансовую устойчивость предприятия характеризует соотношение между суммами собственных и заемных средств, соблюдение правильных пропорций в структуре финансирования оборотных средств. Предприятие считается более финансово устойчивым, если доля собственных средств больше.

Оборотные средства подразделяют на нормируемые и ненормируемые. Экономической основой этого деления является необходимость планирования наличия отдельных статей оборотных средств для обеспечения бесперебойной, непрерывной, ритмичной работы предприятия.

Состав оборотных средств - это совокупность элементов (статей), образующих оборотные средства. Соотношение между статьями представляет собой **структуру оборотных средств**.



Рис. 17. Структура и состав оборотных средств предприятия

В состав оборотных производственных фондов входят:

материально-производственные запасы - предметы труда, хранящиеся на предприятии для последующей обработки и обеспечения производственного процесса. К бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются следующие активы:

используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);

предназначенные для продажи;

используемые для управленческих нужд организации.

незавершенное производство - предметы труда, находящиеся в производственном процессе на рабочих местах и между ними, не прошедшие все стадии обработки - заготовки, полуфабрикаты, детали, агрегаты;

расходы будущих периодов - стоимостная оценка расходов на подготовку и освоение новых видов продукции, производимых в текущий период, но оплачиваемых в будущем.

Фонды обращения включают в себя:

готовую продукцию на складе готовой продукции и отгруженную, но не оплаченную;

дебиторскую задолженность - долги предприятию юридических, физических лиц и государства;

денежные средства на банковских счетах и в кассе предприятия.

Дебиторскую задолженность разделяют на:

задолженность покупателей и заказчиков;

векселя к получению;

задолженность дочерних и зависимых обществ;

задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

выданные авансы.

Оборотные средства по абсолютной величине во много раз меньше основных фондов, но оборачиваются во много раз быстрее. Поэтому и размер оборотных средств в себестоимости продукции намного больше, нежели амортизация основных фондов.

Источники формирования оборотных средств предприятия - уставной фонд, прибыль, устойчивые пассивы, краткосрочные банковские кредиты, привлеченные средства других организаций и граждан, бюджетные ассигнования.

Правила формирования информации о материально-производственных запасах организации установлены Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденным приказом Минфина РФ № 44н от 9.06.2001г.

К фактическим затратам на приобретение материально-производственных запасов относятся: сумма оплаты продавцам запасов, оплата информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением запасов, таможенные пошлины, не возмещаемые налоги, связанные с приобретением запасов, вознаграждения посредникам, затраты на заготовку и доставку запасов до места использования, их страхование, содержание заготовительно-складских подразделений, выплата процентов по ссудам, полученным для приобретения запасов (в соответствии с ПБУ 15/01 «Учет кредитов и займов и затрат по их обслуживанию»), затраты на доведение запасов к состоянию, пригодному для использования.

При выбытии и списании материально-производственных запасов используются следующие способы:

по себестоимости (фактической стоимости) запасов;

по средней себестоимости;

по себестоимости первых по времени приобретения запасов - способ ФИФО;

по себестоимости последних по времени приобретения запасов - способ ЛИФО.

Оценка материально-производственных запасов по средней себестоимости производится по формуле:

**Стоимость запасов на начало месяца + Стоимость запасов, поступивших в течение
Месяца**

**Количество запасов на начало месяца + количество запасов, поступивших в течение
месяца**

При применении способа ФИФО первыми подлежат списанию материально-производственные запасы, которые поступили раньше.

При применении способа ЛИФО первыми подлежат списанию запасы, которые поступили позднее.

4. Показатели эффективности использования оборотных средств. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Основными показателями эффективности использования оборотных средств предприятия являются:

коэффициент оборачиваемости (Коб)- показывает число оборотов оборотного капитала за определенный период времени (год, квартал, месяц) и при постоянном объеме реализации высвобождает денежные средства:

$$\text{Коб} = \text{РП} : \text{ОСсг}$$

где РП - объем реализованной продукции, ОСсг - среднегодовой остаток оборотных средств

коэффициент оборачиваемости в днях или длительность одного оборота (периода оборота) - показывает: за сколько дней происходит один полный оборот средств:

$$\text{Кдн} = \text{Т} : \text{Коб} = \text{ОСсг} \times \text{Т} / \text{РП}$$

где Т - соответствующий календарный период;

коэффициент загрузки оборотных средств - показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, показывает сумму оборотных средств, затраченных на 1 рубль реализованной продукции:

$$\text{Кз} = \text{ОСсг} / \text{РП}$$

Чем больше оборот, тем менее эффективно используются оборотные средства. Ускорение оборачиваемости высвобождает денежные средства, которые должны быть использованы на другие цели.

Для ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятии необходимы оптимальная учетная политика для оптимизации налогообложения (определение срока фиксации выручки от реализации, списание товарно-материальных ценностей и др.) и обоснованное нормирование оборотных средств с целью обеспечения бесперебойной и ритмичной работы предприятия.

Основные направления сокращения длительности цикла на этапе закупок производственных запасов: установление прогрессивных норм расхода, замена более дешевыми видами сырья, учет, планирование и компьютеризация складского учета, механизация и автоматизация складских операций, ликвидация транспортного запаса, оплата запасов по факту поставки.

Основные направления сокращения объема незавершенного производства:

сокращение длительности производственного цикла;

повышение непрерывности и ритмичности производства;

внедрение комплексной механизации и автоматизации производства;

сокращение времени выполнения вспомогательных операций;

сокращение времени внутри сменных и междусменных простоев;

сокращение материальных потерь, вторичное использование отходов производства;

сокращения продолжительности естественных процессов.

Основные направления сокращения процесса обращения:

уменьшение времени превращения готовой продукции в денежные средства;

уменьшение запасов готовой продукции путем увеличения объемов реализации;

внедрение предоплаты реализуемой продукции;

сокращение дебиторской задолженности;

внедрение компьютерных программ «банк—клиент» др.

5. Экономическая сущность, классификация и структура основных средств (основного капитала) организации (предприятия); финансирование процесса их простого и расширенного воспроизводства

Производство продукции на предприятии осуществляется в процессе взаимодействия средств производства и рабочей силы.

Средства производства включают в себя **средства труда** (машины, оборудование, станки) и **предметы труда** (сырье, материалы). Средства производства, выраженные в денежной форме, называются **производственными фондами** и подразделяются на **основные и оборотные (средства)**.

Основные средства представляют собой средства труда, вовлеченные в производственный процесс, функционирующие во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, и переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям, по мере износа. В соответствии с Налоговым Кодексом РФ (часть вторая, ст. 257) под основными средствами понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией.

Основные средства **включают в себя**: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги, капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы), капитальные вложения в арендованные объекты основных средств, земельные участки, объекты природопользования и другие объекты.

Различают **активные и пассивные основные фонды**. Соотношение между активной частью основных фондов (машины, оборудование и т.п., непосредственно участвующие в выпуске продукции) и пассивной (здания, сооружения) представляет собой **технологическую структуру производственных фондов**. **Активные** основные фонды непосредственно воздействуют на предметы труда (машины, станки, домны). **Пассивные** основные фонды обеспечивают нормальное течение производственного процесса (здания, дороги, транспорт, передаточные устройства).

В зависимости от целевого назначения и выполняемых функций основные фонды подразделяют **на производственные и непроизводственные**. К первой группе относятся основные фонды, участвующие в производственном процессе, а ко второй - основные фонды, не участвующие в производственном процессе, но числящиеся на балансе предприятия (жилые дома, детские сады и ясли, поликлиники, здравпункты, клубы, дома отдыха и т.д.). По принадлежности различают собственные и арендованные основные фонды.

Основные производственные фонды в зависимости от назначения и натурально-вещественных признаков в учете и отчетности подразделяются на виды, группы и подгруппы. Например, вид основных средств «Машины и оборудование» подразделяется на следующие группы:

«силовые машины и оборудование» - генераторы, трансформаторы, распределительные щиты и т. д.);

«рабочие машины и оборудование» - станки, прессы, конвейеры, подъемно-транспортные механизмы и т. д.;

«измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование»;

«вычислительная техника» - электронно-вычислительные, управляющие и аналоговые машины, цифровые вычислительные машины и устройства и др.;

«прочие машины и оборудование» - автоматические телефонные станции, пожарные машины, механические пожарные лестницы и т. д.

В группе «рабочие машины и оборудование» выделяется подгруппа «автоматические машины и оборудование» и т.д.

К **зданиям** относятся основные, вспомогательные и обслуживающие цехи, депо, гаражи, склады, здание заводоуправления. **Их основная функция** заключается в создании нормальных условий для осуществления производственного процесса, в защите от внешних воздействий.

Сооружения представляют собой подземные и открытые горные выработки, скважины, дымовые трубы, дороги всех видов, дамбы, плотины, каналы, водонапорные башни.

Передачными устройствами являются нефтепроводы, газопроводы, линии электропередачи и связи, водораспределительные устройства, система канализации.

Машины и оборудование - это средства труда, оказывающие непосредственное воздействие на предметы труда, включая вычислительную технику и контрольно-измерительные приборы.

К транспортным средствам относятся все транспортные средства передвижения и перемещения грузов и людей, находящиеся на балансе предприятия (железнодорожный, автомобильный и авиационный транспорт, средства речного и морского транспорта).

Основные средства являются главной составной частью капитала предприятия в большинстве отраслей, т.к. именно они определяют производственный потенциал фирмы - способность произвести за определенный период времени определенное количество продукции нужного ассортимента и качества.

«Экономическое восстановление» основных средств осуществляется путем возмещения стоимости основных средств через систему амортизации.

Амортизация основного капитала (amortisatio - погашение) это:

процесс физического и морального износа (старения) основных средств, который предполагает замену изношенных и устаревших основных фондов на новые;

плановый процесс накопления денежных средств для возмещения выбывших основных фондов на протяжении всего намечаемого срока функционирования основных фондов.

К амортизируемому имуществу относятся имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщиков на праве собственности, используются ими для извлечения дохода и стоимость которого погашается путем начисления амортизации.

Амортизируемое имущество распределяется на десять амортизационных групп в соответствии со сроками его полезного использования. Срок полезного использования определяется налогоплательщиками самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию объекта амортизируемого имущества в соответствии с положениями статьи 258 Налогового Кодекса РФ и с учетом классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утверждаемой Правительством РФ.

В первую группу включается имущество со сроком полезного использования от одного до двух лет включительно, во вторую - 2 - 3 года, в третью - 3 + 5 лет, в четвертую - 5+7 лет, в пятую - 7+10 лет, в шестую - 10+15 лет, в седьмую - 15 + 20 лет, в восьмую - 20 + 25 лет, в девятую 25 + 30 лет. В десятую группу входит имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Износ представляет собой процесс постепенной утраты основными фондами своих функциональных качеств, связанный с их эксплуатацией и моральным старением. Различают моральный и физический износ.

Моральный износ - это преждевременное, до окончания нормативного срока физического износа, отставание основных средств от новых по своим техническим характеристикам и экономической эффективности.

Различают **две формы** морального износа:

уменьшение стоимости основных фондов вследствие сокращения общественно-необходимых затрат труда на их воспроизводство;

уменьшение эффективности основных фондов в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных основных фондов.

Физический износ представляет собой утрату технико-экономических свойств основных средств и их потребительской стоимости, которая по мере использования основных средств переносится на готовую продукцию.

Различают **производственный износ**, возникающий вследствие функционирования средств труда, в ходе чего происходит механический и усталостный износ, деформация из-за динамических нагрузок, сотрясений и

т.п., и **естественный износ**, причиной которого является влияние окружающей среды (коррозия, выветривание, разрушение и т.п.).

Износ может быть полным и частичным.

Полный износ требует замены старого оборудования новым, частичный устраняется путем капитального ремонта и модернизации. **Финансовым** отражением износа и старения основного капитала является ежегодное списание части его стоимости в амортизационный фонд, не облагаемый налогами, и служащий исключительно для финансирования воспроизводства капиталовложений, т.е. для поддержания производства работоспособном состоянии.

6. Оценка состояния и эффективности использования основных фондов. Основные направления повышения эффективности использования основных фондов

Учет основных средств и их оценка унифицированы и осуществляются в соответствии с Налоговым Кодексом РФ (ст. 256-259) и ПБУ 6/01.

Различают первоначальную, восстановительную и остаточную стоимость основных средств.

Первоначальная стоимость основных средств определяется как сумма расходов на их приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования (за исключением сумм налогов, подлежащих вычетам или учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым Кодексом РФ).

Вследствие разновременности приобретения и оценки возникает несопоставимость их первоначальной стоимости с текущими реальными ценами. Для устранения этого фактора применяется их оценка **по восстановительной стоимости** в ценах текущего года.

Остаточная стоимость основных средств определяется как разница между восстановительной стоимостью и суммой начисленной амортизации.

Различают **полную первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость** основных средств. **Полная стоимость** основных средств учитывает долю их стоимости, перенесенную на изготовленную продукцию. **В остаточную стоимость** эта доля не включается.

Для выбывающих основных средств определяется **ликвидационная стоимость**, которая рассчитывается как разница между стоимостью лома ликвидируемого оборудования или выручкой от его реализации и стоимостью работ по демонтажу ликвидируемого оборудования.

В целях повышения эффективности использования основных средств на предприятии применяется система показателей, на основе которых проводятся следующие виды анализа эффективности использования основных фондов:

- анализ состава и структуры основных средств;
- анализ технического состояния;
- анализ содержания;
- анализ технико-экономических показателей использования.

Анализ технического состояния основных фондов осуществляется на основе расчета и сопоставления между собой следующих коэффициентов:

коэффициент обновления: $K_{обн} = C_{п} : C_{к}$

где $C_{п}$ - первоначальная стоимость вновь введенных основных фондов в анализируемом периоде, $C_{к}$ - стоимость основных фондов на конец анализируемого периода;

коэффициент выбытия: $K_{выб} = C_{выб} : C_{н}$

где $C_{\text{выб}}$ - стоимость выбывших основных фондов в анализируемом периоде, $C_{\text{н}}$ - стоимость основных фондов на начало анализируемого периода;

коэффициент прироста: $K_{\text{пр}} = (C_{\text{п}} - C_{\text{в}}) : C_{\text{к}}$;

коэффициент износа: $K_{\text{изн}} = C_{\text{изн}} : C_{\text{п}}$

где $C_{\text{изн}}$ - стоимость износа основных фондов, $C_{\text{п}}$ - первоначальная стоимость основных фондов,

коэффициент годности:

$K_{\text{г}} = (C_{\text{п}} - C_{\text{изн}}) : C_{\text{п}}$ или $K_{\text{г}} = 100\% - \% \text{ износа}$

Анализ технико-экономических показателей использования основных фондов включает:

анализ показателей использования оборудования по количеству;

анализ показателей использования оборудования по времени и мощности;

анализ коэффициента сменности;

общий анализ фондоотдачи;

факторный анализ фондоотдачи;

анализ эффективности развития основных средств.

Анализ использования оборудования по количеству показывает количественное изменение использования оборудования на предприятии. Уровень использования оборудования по количеству характеризуют:

коэффициент установленного или фактически работающего оборудования - отношение установленного или фактически работающего оборудования к имеющемуся в наличии;

коэффициент отношения фактически работающего оборудования к установленному;

коэффициент сменности - комплексный показатель, характеризующий использование оборудования по количеству и по времени и показывающий время целосменного использования единицы установленного оборудования:

Анализ использования оборудования по времени заключается в определении времени фактической работы оборудования в отчетном периоде и внеплановых простоев и сравнении этого времени с базисным, плановым, календарным, режимным временем работы. Соответствующие коэффициенты рассчитываются как отношение фактически отработанного времени оборудования к календарному фонду, к режимному фонду и к располагаемому фонду по плану.

Использование оборудования по мощности (интенсивное использование) характеризуется **коэффициентом интенсивной нагрузки оборудования:** $K_{\text{инт}} = T_{\text{бу}} : T_{\text{фу}}$,

где $T_{\text{фу}}$ - фактическая удельная трудоемкость продукции, $T_{\text{бу}}$ - базисная удельная трудоемкость продукции.

Основным стоимостным показателем, характеризующим уровень использования основных средств, является фондоотдача (Ф), которая показывает количество выпущенной продукции на 1 руб. основных фондов:

$$Ф = \frac{ВП(ТП, РП)}{Соф}$$

ВП, ТП, РП - соответственно валовая, товарная или реализованная продукция в стоимостном выражении, Соф - среднегодовая стоимость основных фондов.

Кроме этого фондоотдача рассчитывается к стоимости активной части основных фондов: как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов; как отношение ВП (ТП, РП) к сумме начисленной амортизации (фондоотдача фондов, перенесенных на вновь созданный продукт).

Уровень обеспеченности работников основными фондами характеризует **фондовооруженность труда:**

$ФВ = Соф : Чппп$,

где Соф - среднегодовая стоимость основных фондов, Чппп - среднегодовая численность промышленно-производственного персонала на предприятии.

Необходимую сумму основных фондов для получения 1 руб. продукции называют **фондоемкость продукции**

$ФЕ = Соф : ВП (ТП, РП).$

Основные направления повышения эффективности использования основных фондов:

совершенствование технологических процессов;
повышение уровня компьютеризации и автоматизации производственных процессов;
повышение уровня технического состояния и обслуживания основных фондов;
техническое перевооружение участков и цехов;
сокращение бездействующего оборудования;
снижение внутрисменных и целодневных простоев;
повышение коэффициента сменности работы оборудования;
повышение ритмичности производства;
повышение уровня кооперации и специализации производства;
повышение эффективности вспомогательных и обслуживающих служб;
совершенствование материально-технического снабжения;
совершенствование оперативно-производственного планирования;
внедрение маркетинговых исследований;
организация быстрой переналадки производства;
совершенствование мотивации труда.

Для реализации каждого направления должен быть разработан план мероприятий, предусматривающий конкретные шаги, ответственных, сроки исполнения и источники финансирования.

7. Методы начисления амортизации, их применение

Амортизация является элементом издержек производства (себестоимости) и включается в цену товаров, работ, услуг.

При исчислении налога на прибыль в целях формирования налогооблагаемой базы статьей 259 Налогового кодекса РФ предусмотрены следующие **методы начисления амортизации:**

линейный метод;
нелинейный метод.

Линейный метод начисления амортизации применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую-десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов. К остальным основным средствам налогоплательщики вправе применять линейный или нелинейный метод. Причем выбранный метод начисления амортизации не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по данному объекту.

В отличие от Налогового кодекса РФ Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) и «Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств» (п. 53), утвержденные приказом Минфина РФ № 91 н от 13 октября 2003 года, устанавливают следующие способы начисления амортизации:

линейный способ;
способ уменьшаемого остатка;
способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

8. Нематериальные активы предприятия: сущность, назначение, классификация

В соответствии со статьей 138 ГК РФ интеллектуальная собственность представляет собой **исключительное право** физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарные знак, знак обслуживания и т.п.). Использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые являются объектом исключительных прав, осуществляется другими лицами только с согласия правообладателя.

К объектам интеллектуальной собственности относятся зафиксированные на материальных носителях произведения науки, искусства, литературы и других видов творческой деятельности в сфере производства - открытия, изобретения, промышленные образцы, программы для вычислительной техники, базы данных, товарные знаки, фирменные наименования, знаки обслуживания и другие результаты творческой деятельности.

Основными законодательными документами, регламентирующими отношения по созданию и использованию объектов интеллектуальной собственности являются:

Гражданский Кодекс РФ;

Закон РФ от 9 июля 1993 г. N 5351-1 "Об авторском праве и смежных правах" (с изм. и доп. от 19 июля 1995 г., 20 июля 2004 г.); Патентный закон РФ от 23 сентября 1992 г. N 3517-1 (с изм. и доп. от 27 декабря 2000 г., 30 декабря 2001 г., 24 декабря 2002 г., 7

февраля 2003 г.);

Закон РФ от 23 сентября 1992 г. N 3520-1 "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров" (с изм. и доп. от 27 декабря 2000 г., 30 декабря 2001 г., 11, 24 декабря 2002 г.);

Федеральный закон от 17 ноября 1995 г. N 169-ФЗ "Об архитектурной деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 30 декабря 2001 г., 10 января 2003 г., 22 августа 2004 г.);

Закон РФ от 9 июля 1993 г. N 5351-1 "Об авторском праве и смежных правах" (с изм. и доп. от 19 июля 1995 г., 20 июля 2004 г.);

Закон РФ от 23 сентября 1992 г. N 3523-1 "О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных" (с изм. и доп. от 24 декабря 2002 г., 2 ноября 2004 г.);

международные договоры и межправительственные соглашения.

В соответствии с п. 4 ПБУ 14/2000 к нематериальным активам относятся следующие объекты интеллектуальной собственности: исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель; исключительное авторское право на программное обеспечение, базы данных и т.п.; имущественное право автора на топологии интегральных микросхем;

исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров; исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

В составе нематериальных активов учитываются деловая репутация организации и организационные расходы.

При принятии нематериальных активов к бухгалтерскому учету необходимо одновременное выполнение следующих условий:

отсутствие материально-вещественной (физической) структуры активов;

возможность идентификации (выделения, отделения) организацией активов от другого имущества;

использование активов в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение длительного времени (т.е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев);

отсутствие у организации намерения последующей перепродажи активов;

способность активов приносить организации выгоды (доход) в будущем;

наличие надлежащим образом оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительные права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки или приобретения патента, товарного знака и т.п.).

В зависимости от особенностей правового регулирования объекты интеллектуальной собственности подразделяются на следующие группы :

результаты творческой деятельности, охраняемые патентным правом (изобретения, полезные модели, промышленные образцы селекционные достижения и т.п. - на профессиональном сленге - «промышленная собственность»);

результаты творческой деятельности, охраняемые авторским правом (произведения науки, литературы, искусства, программы для электронно-вычислительной техники, базы данных, топологии интегральных схем и т.п.);

средства индивидуализации юридического лица, продукции, выполняемых работ, услуг (фирменный знак, фирменное наименование товарный знак, знак обслуживания и т.п.).

В международной практике к нематериальным активам относятся «ноу-хау», под которыми понимаются производственные технологические, организационные, Финансовые, коммерческие и финансовые секреты, не являющиеся всеобщим достоянием. К сожалению, в ПБУ 14\2000 «ноу-хау» как объект нематериальных активов не определен и не учитывается.

9. Затраты предприятия: классификация, методы учета

В процессе производственной и коммерческой деятельности предприятия вынуждены осуществлять многочисленные расходы нести издержки, которые уменьшают их экономические выгоды в связи с выбытием активов и исполнением соответствующих обязательств перед поставщиками сырья, комплектующих, энергии и государством.

В экономической теории различают:

явные издержки - все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства, которые в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства

неявные (вмененные) издержки - издержки от использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы, которые не входят в суммы платежи другим фирмам и лицам.

В связи с этим различают два вида прибыли:

бухгалтерская или финансовая прибыль - разность между валовым доходом и явными издержками

экономическая прибыль, которая определяется как разность между доходами предприятия и явными и неявными издержками

Экономическая прибыль практически учитывает упущенную выгоду и руководству предприятия необходимо знать эту величину в целях повышения эффективности работы.

Кроме того, выделяют следующие издержки:

постоянные издержки, связанные с возмещением затраченных производственных факторов, размеры которых не зависят от объема производимой продукции,

переменные издержки, связанные с возмещением затраченных производственных факторов, размеры которых зависят от объема производимой продукции;

валовые издержки - сумма постоянных и переменных издержек.

Совокупность всех явных издержек является **себестоимостью** произведенной продукции. Перечень расходов организации, включаемых в себестоимость продукции, работ, услуг, и их группировка

регламентируются Налоговым Кодексом РФ (ст. 252-273) и Положением по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99), утвержденным приказом Минфина РФ № 3 от 5 мая 1999 г. (с изм. и доп. от 30 декабря 1999 г. и 30 марта 2001 г.)

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты выраженные в денежной форме, осуществленные налогоплательщиками. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Документально подтвержденные расходы - это затраты, подтвержденные документами подлинными в соответствии с законодательством РФ. К расходам относятся любые затраты, произведенные для осуществления деятельности разрешенной законодательством, направленной на получение дохода.

В соответствии с ПБУ 10/99 под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия имущества или возникновения кредиторских обязательств. **Себестоимость продукции (работ, услуг)** представляет собой стоимостную оценку, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Кроме указанных затрат в себестоимость включаются расходы на: подготовку и освоение производства; обеспечение технологического процесса и организации производства; обеспечение управления предприятием; обеспечению условий труда и техники безопасности; обязательные законодательные выплаты; отчисления на государственное социальное страхование и обязательное медицинское страхование, в пенсионный фонд и фонд занятости воспроизводство основных производственных фондов, включаемых в себестоимость продукции (амортизация), износ по нематериальным активам.

В себестоимость **не включаются** потери и убытки, относимые на счет прибыли и убытков, судебные издержки, штрафы, пени и другие санкции за нарушение правил хозяйственной деятельности.

Себестоимость является ценообразующим фактором и в связи с этим должна быть объектом самого пристального внимания руководства предприятия.

В соответствии с ПБУ 10/99 выделяют следующие **виды расходов** предприятия:

расходы по обычным видам деятельности - расходы на производство и реализацию продукции, приобретение и продажу товаров выполнение работ или оказание услуг, погашение стоимости средств труда посредством начисления амортизации, предоставление имущества по договору аренды, предоставление интеллектуальной собственности за плату (последние три вида расхода включаются в данный вид расходов в случае, если эти виды деятельности являются для организации основными; в противном случае эти расходы включаются в состав операционных расходов);

операционные расходы - расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, с предоставлением за плату прав на использование объектов интеллектуальной собственности (патентов, изобретений, промышленных образцов и т.п.), с участием в уставном капитале других организаций, с продажей, выбытием и прочим списанием основных фондов и других активов, с оплатой процентов по заемным средствам, с оплатой услуг кредитных организаций и др.;

внеоперационные расходы - расходы по выплате штрафов, пеней и неустоек за нарушение условий договора, по возмещению причиненных организацией убытков, убытки прошлых лет, признанные в отчетном году, дебиторские обязательства, по которым истек срок исковой давности, либо нереальные для взыскания, курсовые разницы (с учетом ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат на их обслуживание»), суммы уценки

активов (с учетом ПБУ 6/01), выплаты, связанные с благотворительной деятельностью, спортом, отдыхом, развлечениями, мероприятиями культурно-просветительного характера;

чрезвычайные расходы - расходы, возникшие вследствие чрезвычайных обстоятельств (пожаров, стихийных бедствий, аварий и т.п.).

Себестоимость продукции складывается из затрат, которые разнородны по своему составу и экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции. Классификация затрат по элементам позволяет планировать, учитывать, анализировать расходы и принимать по результатам анализа меры, направленные на сокращение себестоимости продукции и увеличение прибыли.

Основными методами классификации затрат являются группировки затрат по «экономическим элементам» и по «статьям затрат». На их основе разрабатываются важнейшие документы предприятия: смета затрат на производство и калькуляция себестоимости по отдельным видам продукции.

Смета затрат на производство представляет собой группировку затрат по экономическим элементам, характеризующим их экономическое содержание.

В соответствии со статьей 253 Налогового кодекса РФ расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя: расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав;

расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии;

расходы на освоение природных ресурсов;

расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

расходы на обязательное и добровольное страхование;

прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Расходы, связанные с производством и (или) реализацией, подразделяются на:

материальные расходы;

расходы на оплату труда;

суммы начисленной амортизации;

прочие расходы (почтово-телеграфные, телефонные, командировочные расходы и другие, регламентируемые ст.264 Налогового Кодекса)

Особенности определения расходов банков, страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов, организаций потребительской кооперации профессиональных участников рынка ценных бумаг и иностранных организаций устанавливаются с учетом положений статей 291, 292, 294, 296, 297, 299, 300, 307-310 Налогового кодекса РФ.

Операционные, внереализационные и чрезвычайные расходы зачисляются на счет прочих доходов и расходов.

В бухгалтерском учете расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они возникли, независимо от момента их оплаты (принцип начисления).

В налоговом учете, если организацией принят кассовый метод признания выручки, то расходы признаются после погашения соответствующего кредиторского обязательства. При исчислении финансового результата произведенные расходы ставятся в соответствие полученным доходам. Если организация использует метод начисления, то расходы, принимаемые для целей налогообложения, признаются таковыми в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени выплаты денежных средств, в соответствии со ст. 318-320 Налогового Кодекса РФ.

Материальные затраты включают в себя стоимость:

приобретаемых сырья и материалов, непосредственно входящих в состав продукции;
покупных материалов для обеспечения процесса производства (работ, услуг) и упаковки продукции;
покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
приобретенных инструментов, приспособлений, инвентаря, спецодежды и др. имущества, не являющимся амортизируемым имуществом (стоимость такого имущества включается в состав материальных расходов по мере ввода его в эксплуатацию в полной сумме);

приобретенного топлива, воды и всех видов энергии (тепла, сжатого воздуха, холода, электричества) на технологические цели; работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или индивидуальными предпринимателями;

содержания и эксплуатации основных средств и иного имущества природоохранного назначения.

Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов, под которыми понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в результате процесса производства продукции.

Расходы на оплату труда включают в себя любые начисления работникам в денежной и натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы, условиями труда, премии и единовременные вознаграждения, расходы связанные с содержанием работников, предусмотренные законодательством Российской Федерации, коллективными и трудовыми договорами.

Себестоимость по элементам затрат отражает в стоимостном измерении общий объем потребленных ресурсов независимо от вида продукции.

Калькуляция себестоимости по отдельным видам продукции представляет собой группировку затрат по статьям калькуляции в расчете на единицу продукции, характеризующим направления использования затрат. Калькуляция осуществляется с целью контроля за затратами по местам их формирования.

Типовая калькуляция содержит следующие статьи:

- 1)сырье и материалы;
- 2)возвратные отходы (вычитаются);
- 3)покупные изделия, полуфабрикаты, услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- 4)топливо и энергия на технологические нужды;
- 5)расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых выпуском продукции;
- 6)расходы на освоение и подготовку производства;
- 7)расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования;
- 8)цеховые расходы;
- 9)Итого цеховая себестоимость
- 10) общезаводские (общепроизводственные) расходы;
- 11) общехозяйственные расходы;
- 12)потери от брака;
- 13)прочие производственные расходы;

Итого производственная себестоимость

- 14)коммерческие (внепроизводственные) расходы

Итого полная себестоимость

Классификация затрат:

по месту возникновения - различают затраты обособленного производства, цеха, участка, бригады;

по видам продукции - учитывают затраты на производство соответствующей продукции;

по элементам затрат выделяют материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов;

по статьям затрат учитывают все статьи типовой калькуляции;

в зависимости от способа отнесения на себестоимость - различают прямые и косвенные затраты;

по признаку участия в производственном процессе - основные и накладные затраты;

по признаку зависимости от изменения объема производства выделяют **переменные** (материальные затраты и зарплата производственных рабочих) и условно постоянные затраты (затраты на управление и обслуживание производства);

по характеру зависимости от предприятия различают «зависимые» затраты, рассчитанные по нормам, утвержденным на предприятии (нормы расхода сырья, материалов, энергии, топлива, трудозатрат, оплаты труда), и **«независимые»**, рассчитанные по государственным нормам (норма амортизации, нормы на социальное и медицинское страхование, отчислений в пенсионный фонд и др.);

по источникам осуществления расходы предприятия подразделяют:

на включаемые в себестоимость продукции;

относимые на финансовые результаты (убытки от хищений, списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, и других долгов, не реальных для взыскания);

осуществляемые за счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения (выплата дивидендов, формирование различных фондов предприятия).

Прямые затраты представляют собой расходы, непосредственно связанные с производством продукции, включаемые в себестоимость отдельных видов продукции на основании утвержденных на предприятии норм (нормы расхода сырья, материалов, топлива, заработной платы производственных рабочих и др.).

К косвенным расходам относятся общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы, которые обеспечивают производство всех видов выпускаемой продукции и распределяются между ними пропорционально условно выбранной базе распределения - оплате труда, прямым материальным затратам, выручке.

Основные затраты непосредственно связаны с производством продукции и включают в себя материальные затраты и оплату труда производственных рабочих.

Накладные расходы - это затраты на обслуживание производства и управления, включают в себя общехозяйственные, общепроизводственные, коммерческие расходы.

Снижение себестоимости является важнейшим фактором повышения эффективности деятельности предприятия.

10. Пути снижения затрат на производство продукции.

Основными направлениями **снижения себестоимости** продукции являются:

внедрение современных ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий;

повышение технического уровня производства, оснащение производства передовой техникой и оборудованием;

внедрение научно-обоснованных передовых методов организации труда и производства;
увеличение производительности труда;

изменение объема производства и структуры продукции;

использование оптимального метода учета затрат при формировании учетной политики предприятия.

11. Качество продукции (работ, услуг), стандартизация и сертификация

Для российской экономики, менеджмента высшего звена вопросы качества продукции, работ и услуг и их повышения в связи с глобализацией мирового хозяйства и интеграцией российской экономики в мировое хозяйство, будущим вступлением во Всемирную торговую организацию имеют особую актуальность: качество является основным фактором повышения конкурентоспособности фирмы и главным условием укрепления и расширения позиций фирмы на рынке.

Качество для потребителей является ведущим критерием при совершении покупки и непосредственно влияет на рост объемов реализации.

Для обеспечения качества продукции, работ и услуг необходимо использовать системный подход. Система управления качеством представляет собой комплекс мероприятий, охватывающий все стадии производственного процесса, продуктовую политику, планирование, маркетинг, снабжение, сбыт, персонал, инновации, инвестиции и т.п.

Существует достаточно много формулировок понятия «качество».

В стандарте **ИСО 8402-94** качество определяется как «совокупность свойств и характеристик изделия или услуги, относящихся к его способности выполнять установленные и предполагаемые потребности». Однако по этому вопросу существуют и другие мнения:

потребители оценивают качество на основе субъективного подхода - наивысшим качеством с их точки зрения являются товары, удовлетворяющие потребности;

многие производители считают, что качество - это соблюдение спецификаций, отклонение от которых ведет к снижению качества;

производственные менеджеры имеют в виду техническое качество, которое формируется на стадиях исследований, разработок и производства;

маркетологи прежде всего уделяют внимание коммуникативному качеству, которое формируется на стадиях пред- и послепродажного обслуживания.

Представляется, что более универсальным является экономическое определение:

качество продукции, работ, услуг представляет собой совокупность свойств и характеристик продукции, работ, услуг, определяющих их способность удовлетворять потребности потребителей.

Непосредственно управление качеством базируется на универсальных функциях управления (анализ, прогнозирование, планирование, организация процесса, координация и регулирование, мотивация, организация контроля, учет).

Системный подход к управлению качеством продукции требует создания и функционирования системы управления качеством продукции.

Система качества представляет собой совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции.

Система управления качеством продукции - это структура, четко распределяющая ответственность, процедуры и ресурсы, необходимые для управления качеством на всех этапах жизненного цикла продукции: маркетинга, проектирования, разработки технических требований к продукции, материально-технического снабжения, подготовки, планирования и организации производственного процесса, контроля, испытаний, упаковки, хранения, реализации, распределения, монтажа, эксплуатации, организации обслуживания, утилизации.

Такая модель организации взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях продукции (от определения потребностей до оценки их удовлетворения) называется «петля качества».

Эффективная система качества обеспечивает управление качеством на всех этапах «петли» и участие в этом процессе практически всех работников организации.

В целях повышения конкурентоспособности на рынке, предоставления потребителям гарантии на свою продукцию производители осуществляют сертификацию продукции, работ и услуг.

Сертификация (лат. *certifico*) представляет собой:

процедуру получения сертификата;

документальное подтверждение соответствия продукции определенным требованиям, установленным стандартам и техническим условиям.

Стандарт (англ. *standart* - норма, образец) - официальный государственный или нормативно-технический документ отрасли, предприятия, фирмы, устанавливающий необходимые качественные характеристики, требования, которым должен удовлетворять товар, продукция, работы, услуги и т.д.

В 1987 г. **Международная организация по стандартизации** (ИСО -The international organisation for Standardization, ISO) издала группы стандартов ИСО 9000 по управлению и обеспечению качества, носящие рекомендательный характер. В настоящее время документы серии ИСО 9000 более чем в 90 странах приняты в качестве национальных стандартов. **Международные стандарты ИСО серии 9000 - это система**, которая включает в себя следующие стандарты:

ИСО 9000 «Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Руководящие указания по выбору и применению»;

ИСО 9001 «Система качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и/или разработке, производстве, монтаже и обслуживании»;

ИСО 9002 «Система качества. Модель для обеспечения качества при производстве и монтаже»;

ИСО 9003 «Система качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях»;

ИСО 9004 «Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания».

ИСО 9000:

устанавливает единые международные стандарты на систему управления качеством в любой производственной и сервисной компании; представляет собой документальную последовательность действий по реализации производственного процесса;

содержит требования к построению системы управления качеством, обеспечивающей долговременное поддержание и повышение качества.

Для завоевания, расширения и удержания рынка организации необходима стратегия всеобщего управления качеством (Total quality management, **TQM**), стратегическая цель которой достигается только путем целевой направленности политики качества фирмы и вовлечения в процесс управления качеством всего персонала.

Стандартизация представляет собой деятельность по разработке и установлению обязательных и рекомендуемых требований, норм, правил, характеристик в целях обеспечения безопасности продукции (работ, услуг) для жизни, здоровья, имущества людей и окружающей среды, технической и информационной совместимости и взаимозаменяемости изделий, обеспечения надлежащего качества в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии, единства измерений, экономии ресурсов, безопасности хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и технологических катастроф, других чрезвычайных ситуаций, обороноспособности и мобилизационной готовности страны.

Основные положения, принципы, понятия, порядок организации работ в области стандартизации, которые являются едиными и обязательными для всех организаций, предприятий и учреждений РФ независимо от формы собственности, а также для граждан-предпринимателей, регламентирует Закон Российской Федерации № 5154-1 от 10 июня 1993 г. «**О стандартизации**». Закон распространяется на изготовителей продукции,

продавцов, исполнителей услуг, конструкторские, проектные, транспортные и другие организации и предприятия. Политику и идеологию в области стандартизации и метрологии в стране осуществляет **Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации** (Госстандарт России).

Объекты стандартизации:

продукция (сырье, материалы, полуфабрикаты, готовые изделия) - стандартизации могут быть подвергнуты: конкретный вид или группа однородной продукции, технические условия, методы контроля, параметры упаковки, параметры маркировки, правила приемки, правила хранения, правила транспортировки; правила эксплуатации; правила ремонта; правила утилизации;

работы (процессы) - стандартизация может касаться следующих элементов: конкретных видов работ на отдельных стадиях жизненного цикла — разработки, производства, эксплуатации (потребления), хранения, транспортировки, ремонта, утилизации; экологических требований; методов контроля;

услуги (материальные и нематериальные) - стандартизации подлежат: конкретный вид или группа однородных услуг, технические условия, методы контроля, требования к персоналу.

Формы и методы взаимодействия предприятий и предпринимателей друг с другом, с государственными органами управления устанавливаются **стандартами государственной системы стандартизации** - нормативными документами, разработанными и утвержденными соответствующими органами в целях достижения оптимальной степени упорядочения в определенной области.

Стандарты могут содержать требования, **обязательные** для выполнения (обеспечивающие безопасность продукта, техническую и информационную совместимость и взаимозаменяемость, единство методов контроля и единство маркировки) и рекомендательные. В зависимости от объекта стандартизации и принимающего органа **в России различают** следующие нормативные акты по стандартизации:

- государственные стандарты РФ (ГОСТ, ГОСТ Р);
- международные (региональные) стандарты, правила, нормы и рекомендации;
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- стандарты предприятий (СТП);
- технические условия (ТУ);
- стандарты научно-технических, инженерных и других объединений;
- правила по стандартизации;
- рекомендации по сертификации.

Состав нормативных документов по стандартизации, действующих на территории России, и ответственность за их нарушение регламентируются в Законе РФ «О стандартизации».

Сертификация продукции, работ, услуг представляет собой процедуру подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Основные цели сертификации: создание нормальных условий для деятельности организаций и предпринимателей на едином товарном рынке Российской Федерации и для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле, содействие потребителям в компетентном выборе продукции, защита потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя), контроль безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества граждан.

Правовые основы обязательной и добровольной сертификации продукции, услуг и работ в Российской Федерации, а также права, обязанности и ответственность участников сертификации регламентируют:

Закон РФ от 10 июня 1993 г. № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг»;

Закон РФ от 27 апреля 1993 г. № 4871-1 «Об обеспечении единства измерений»;

Закон РФ от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей»;

Постановление Правительства РФ от 13 августа 1997 г. № 1013 «Об утверждении перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации, и перечня работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации»;

Постановление Госстандарта РФ от 23 февраля 1998 г. № 5 «О номенклатуре продукции и услуг (работ), подлежащих обязательной сертификации»;

Постановление Госстандарта РФ от 17 марта 1998 г. № 11 «Об утверждении Положения о Системе сертификации ГОСТ Р»;

Постановление Госстандарта РФ от 17 марта 1998 г. № 12 «Об утверждении правил по сертификации «Система сертификации ГОСТ Р. Формы основных документов, применяемых в системе»;

Постановление Госстандарта РФ от 22 апреля 1999 г. № 18 «Об утверждении Правил проведения государственной регистрации систем сертификации и знаков соответствия, действующих в Российской Федерации»;

Постановление Госстандарта РФ от 28 февраля 2000 г. № 12 «Правила проведения сертификации отдельных товаров для защиты граждан от опасных внешних воздействий»;

Положение о государственных научных метрологических центрах, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 12 февраля 1994 г. № 100 и другие.

Отдельные моменты сертификации регламентируются на уровне субъектов Федерации и местных органов власти. Например, Постановление Городского Головы города Калуги от 23 января 2001 г. № 24-п «О введении обязательной сертификации услуг розничной торговли на территории муниципального образования «Город Калуга».

Принципы сертификации:

обеспечение государственных интересов;

обязательность или добровольность;

независимость органа сертификации от изготовителя и потребителя;

достоверность;

исключение дискриминации;

право выбора производителем органа по сертификации и испытательной лаборатории;

ответственность участников сертификации;

открытость информации о результатах сертификации и другие.

Сертификацию проводят официальные органы по сертификации, которые должны иметь аккредитацию, испытательные лаборатории, непосредственно проводящие испытания, и эксперты-аудиторы по сертификации определенных видов работ.

В ряде случаев сертификацию или аккредитацию испытательных центров, осуществляющих сертификацию, проводит ИСО и выдает им лицензию на сертификацию. Наличие сертификата на соответствие системы качества предприятия нормам ИСО 9000 дает фирме конкурентное преимущество и является инструментом маркетинга, создающим положительный имидж предприятия.

Органы сертификации по результатам своей работы выдают производителям **сертификат соответствия** (документ, выданный по правилам системы сертификации для подтверждения соответствия сертифицированной продукции установленным требованиям) и **знак соответствия** (зарегистрированный в установленном порядке знак, которым по правилам, принятым в данной системе сертификации, подтверждается соответствие маркированной им продукции определенным требованиям).

12. Методы установления цены на продукцию предприятия и ее структура.

Цены на продукцию, работу и услуги предприятия определяют размер его доходов и во многом оказывают значительное влияние на размер прибыли предприятия.

Доходы от реализации продукции, работ и услуг) рассчитываются по следующей формуле:

$$BP = \sum_{i=1}^n C_i \cdot K_i$$

где C_i - цена на 1-й вид продукции предприятия; K_i - количество реализованных изделий i -го вида, $i = 1 / n$ - количество реализуемых видов продукции.

В процессе ценообразования существуют несколько этапов в зависимости от продвижении продукции от предприятия-изготовителя к конечному потребителю.

На первом этапе формируется **оптовая цена** производителя ($C_{опт}$), которая должна обеспечить возврат затраченных средств на производство и реализацию продукции и получение заданного объема прибыли

$$C_{опт} = C + П$$

где $C_{опт}$ - оптовая цена производителя; C - себестоимость изделия; $П$ - прибыль на единицу изделия.

Следующим этапом является расчет отпускной цены ($C_{отп}$) предприятия, в которую включаются налог на добавленную стоимость (НДС) и другие косвенные налоги, в первую очередь акцизы:

$$C_{отп} = C + П + НДС + А$$

При формировании отпускной цены учитываются: ценовая политика предприятия, соотношение спроса и предложения на рынке, эластичность спроса, цены конкурентов, качество производимой продукции, ее конкурентоспособность.

В современных условиях реализация продукции производителей в значительной мере осуществляется через оптовых посредников. В результате формируются оптовые цены закупки: $C_{зак} = C_{отп} + Н_{сн.сб.}$

где $Н_{сн.сб.}$ - снабженческо-сбытовая надбавка оптовых посредников.

В розничной торговле формируется розничная цена ($C_{розн}$)

$$C_{розн} = C + П + НДС + А + Н_{сн.сб.} + Н_{торг}$$

где $Н_{торг}$ - торговая наценка.

Наценка представляет собой надбавку - цену услуг посреднической или торговой организации.

Цены на продукцию имеют определенную дифференциацию в зависимости от распределения расходов на транспортировку, погрузку и разгрузку продукции между покупателем и продавцом. В связи с этим различают следующие цены:

франко-склад поставщика - цена на продукцию на складе поставщика;

франко-станция отправления - цена, учитывающая расходы по доставке продукции на станцию отправления;

франко-вагон станция отправления - цена, учитывающая расходы по погрузке продукции в вагоны на станции отправления;

франко-вагон станция назначения - цена, учитывающая расходы по транспортировке продукции до станции назначения;

франко-станция назначения - цена, учитывающая расходы по выгрузке продукции из вагонов на станции назначения;

франко-склад потребителя - цена, учитывающая расходы по доставке продукции от станции назначения до склада потребителя.

При формировании цены используются следующие методы:

метод полных издержек - при использовании данного метода цена формируется на базе нормы рентабельности по следующей формуле: $\text{Ц} = \text{Сх}(1 + \text{Nr})$

где С - себестоимость продукции, Nr - норма рентабельности, которая определяется на основе рентабельности предприятия и среднеотраслевых норм. Метод полных издержек затратный характер, не учитывает поведение конкурентов и эластичность спроса;

метод рентабельности инвестиций - является разновидностью метода полных издержек, при которой норма рентабельности рассчитывают на основе стоимости заемных средств;

метод удельной цены - используется в ситуации, когда необходимо определить цены на новые товары, не имеющие аналогов.

$$\text{Цн} = \text{Пн} / \text{Пб} * \text{Цб}$$

где Цн - цена на новый товар, Цб - базовая цена старого товара, Пб - базовый показатель - качественная характеристика товара (производительность, скорость, мощность и т.п.), Пн - новый показатель;

метод маркетинговых оценок - используется в развитых странах; определение цены осуществляется на основе маркетинговых исследований, изучении рынков сбыта, поведения конкурентов, определении эластичности спроса в зависимости от изменения цены. Определение цены методом маркетинговых исследований осуществляется двумя способами:

методом сходной (подобной) цены - путем сравнения цен на аналогичные конкурентные товары;

методом оценки реакции покупателя - цена устанавливается путем практического исследования возможного покупательского спроса, установления той цены, по которой товар будет обязательно продан.

В зависимости от особенностей купли-продажи различают следующие виды цен:

«базисная цена» - согласовывается между покупателем и продавцом на переговорах при определении качества или сорта товара, фиксируется, как правило, в протоколе о намерениях;

«фактурная цена» - цена купли-продажи - определяется условиями поставки, согласованными в договоре, контракте;

«договорная цена» - цена по соглашению сторон на основании заключенного договора на определенные объемы и сроки поставки, в течение которых цена не должна меняться;

«номинальная цена» - денежная цена товара в прейскурантах, справочниках, биржевых котировках;

«оптовая цена» - цена на крупные партии товара;

«закупочные цена» - цена на продукцию, поставляемую через посредников - торгово-закупочные и снабженческие организации;

«мировая цена» - цена на мировом рынке, которая определяется в зависимости от вида товара ценами на биржах (золото) или уровнем цен страны - экспортера (кофе) или ценами ведущих фирм мира.

13. Выручка, прибыль предприятия, ее формирование и распределение, рентабельность

Доходы организации представляют собой экономические выгоды, полученные в результате поступления активов (денежных средств, имущества) и (или) погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации (за исключением вкладов участников, собственников имущества).

Порядок формирования и классификация доходов организации регламентируются Налоговым Кодексом РФ (ст. 248-251, 271, 273) и Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденным приказом Минфина РФ № 32н от 6 мая 1999 г. (с изм. и доп. от 30 декабря 1999 г. и 30 марта 2001 г.).

В соответствии с ПБУ 9/99 выделяют следующие **виды доходов**: доходы от обычных видов деятельности (выручка), операционные доходы, внереализационные доходы, чрезвычайные доходы.

Под обычными видами деятельности понимаются те виды деятельности, с целью осуществления которых создано предприятие: изготовление продукции, оказание услуг и т.д. Доходы от обычных видов деятельности имеют определяющий удельный вес в общей сумме доходов и называются выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Доходы от обычных видов деятельности (выручка) представляют собой поступления от продажи продукции и товаров, за выполненные работы и оказанные услуги. Кроме того, в организациях, в которых ниже-указанные виды деятельности являются основной деятельностью, к выручке относят:

арендную плату - в организациях, основной деятельностью которых является представление имущества по договору аренды;

плату за пользование объектами интеллектуальной собственности - в организациях, основной деятельностью которых является предоставление за плату интеллектуальной собственности;

дивиденды и плату за проданные акции - в организациях, основной деятельностью которых является участие в уставных (складочных) капиталах других организаций.

В организациях, в которых указанные доходы не относятся к основной деятельности, они включаются в состав операционных доходов.

Операционные доходы включают в себя:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, и проценты за использование денежных средств банком, находящиеся на счете организации в этом банке.

К внереализационным доходам относятся:

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

активы, полученные безвозмездно, в т.ч. по договорам дарения;

поступления в возмещение причиненных организации убытков;

прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

курсовые разницы (при условии, что иной порядок не установлен ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат на их обслуживание»);

сумма дооценки активов (при условии, что иной порядок не установлен ПБУ 6/01 «Учет основных средств»);

прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, связанные с чрезвычайными обстоятельствами (стихийные бедствия, пожар, авария, национализация и т. п.). Они включают в себя:

страховые возмещения;

стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов;

другие аналогичные поступления.

Операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы зачисляются на счет прочих доходов и расходов.

Налоговый Кодекс РФ предусматривает следующие **методы определения выручки**: метод начислений и кассовый метод.

При методе начислений доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав. Для доходов от реализации датой получения доходов признается дата реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав независимо от фактического поступления денежных средств (иного имущества, работ, услуг, имущественных прав) в их оплату. Для внереализационных доходов дата получения доходов регламентируется статьей 271 Налогового Кодекса РФ.

При кассовом методе датой получения дохода признается день поступления денежных средств на счета в банках или в кассу, поступления иного имущества, работ, услуг, имущественных прав или день погашения задолженности иным способом.

Для российских предприятий прибыль, как объект налогообложения, представляет собой полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового Кодекса РФ.

В общем виде прибыль рассчитывается по формуле:

$\Pi = ВР - С$, где

Π - прибыль, $С$ - себестоимость продукции, работ, услуг, $ВР$ - выручка.

Прибыль является основным источником развития предприятия, финансирования социальной сферы и расширения его производственной базы.

Из прибыли выплачиваются дивиденды и другие доходы учредителям и собственникам предприятия. От размеров и стабильности получения прибыли зависит мнение о предприятии кредиторов, инвесторов и поставщиков.

Прибыль, как важнейшая категория рыночных отношений, имеет следующие функции:

оценивающую - прибыль характеризует конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия;

стимулирующую - проявляется в процессе распределения прибыли и ее использования;

воспроизводственную - прибыль является главным источником финансирования затрат на производственное и социальное развитие предприятия

важнейший источник формирования доходной части государственного бюджета.

Схема формирования чистой прибыли представлена ниже.

Рис18. Схема формирования чистой прибыли



Балансовая прибыль предприятия включает в себя: прибыль от продаж (от реализации произведенной продукции), результат от операций с имуществом и финансовой деятельности, результат от внереализационных операций.

Валовая прибыль рассчитывается как разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей и себестоимостью проданных товаров без периодических расходов (коммерческих и управленческих).

Прибыль от продаж определяется путем вычета из суммы валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов. Если учетная политика организации не предполагает списание общехозяйственных расходов непосредственное с выручки, то эти расходы включаются в себестоимость реализованных товаров, а прибыль от продаж равна валовой прибыли.

На размер прибыли от продаж влияют: уровень отпускных цен, себестоимость продукции, ассортиментные сдвиги в составе продукции. При росте удельного веса высокорентабельных изделий прибыль от продаж растет.

Результат от операций с имуществом и финансовой деятельности предприятия, рассчитываемый как разница между операционными доходами и операционными расходами.

Результат от внереализационных операций равен разнице между внереализационными доходами и внереализационными расходами (между полученными и уплаченными штрафами, пенями, неустойками,

возмещением убытков, суммами задолженности, по которой истек срок исковой давности, другими внереализационным доходами и расходами).

Чистая прибыль предприятия рассчитывается как разница между балансовой прибылью и суммами налога на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт. Кроме того, в нее включается результат от чрезвычайных обстоятельств, рассчитанный как разность между поступлениями и связанными с этими обстоятельствами расходами. При формировании чистой прибыли учитываются операции по уплате штрафных санкций, пеней и других платежей, которые ранее уплачивались за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации после налогообложения.

Чистая прибыль **распределяется**:

на формирование резервных фондов;

на выплату доходов учредителям (участникам);

на накопление, потребление и развитие социальной сферы.

Распределение прибыли осуществляют собственники предприятия. Вместе с тем, образование резервного фонда является обязательным для различных организационно-правовых форм. Предприятиям, направляющим прибыль на капитальные вложения предоставляются налоговые льготы.

Величину прибыли характеризует **рентабельность** - показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется как отношение прибыли к единовременным и текущим затратам, благодаря которым была получена эта прибыль, в процентах. Физический смысл данного показателя: количество прибыли полученной на один рубль произведенных затрат. Существует несколько видов рентабельности:

рентабельность продаж (Р продаж) - показывает: сколько прибыли приносит предприятию каждый рубль проданной продукции:

$$Р \text{ продаж} = П / ВР \times 100, \%$$

рентабельность производства отдельных видов продукции (Р продукции):

$$Р \text{ продукции} = П \text{ пр.} / С \text{ пр.} \times 100, \%$$

где П пр. и С пр. - соответственно прибыль и себестоимость производства и реализации отдельных видов продукции;

рентабельность предприятия (Р кап.):

$$Р \text{ кап.} = П / (ОФ + ОС) \times 100, \%$$

где П - прибыль предприятия (балансовая, валовая или чистая);

ОФ и ОС - среднегодовая стоимость основных фондов и оборотных средств предприятия. Сумма ОФ и ОС представляет собой, как правило, капитал предприятия.

В развитых рыночных странах существуют свои традиционные показатели эффективности:

коэффициент доходности ROE - коэффициент рентабельности собственного капитала, показывает степень возмещения собственного капитала и характеризует необходимое условие существования и развития предприятия:

$$ROE = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средний собственный капитал}} \cdot 100\%$$

коэффициент прибыльности инвестированного капитала ROI - выражает в процентном соотношении среднюю ставку прибыльности инвестированного капитала:

$$ROI = \frac{\text{оперативный результат}}{\text{Средний инвестированный капитал}} \cdot 100, \%$$

коэффициент прибыльности ROS:

$$ROS = \frac{\text{оперативный результат}}{\text{чистые доходы от продаж}} \cdot 100, \%$$

14. Основные финансовые показатели деятельности предприятия

Показателями называются базовые сведения, на основе которых определяется конкретно выраженная цель работы предприятия, выдается задание персоналу и осуществляется контроль исполнения в системе хозяйственного управления.

Управление современным предприятием в любом звене фирмы (цех, участок, бригада, станок, технологический процесс, экономика предприятия в целом) осуществляется на основе регулирования соответствующих показателей, характеризующих состояние объекта. Количественные значения отобранных и регулируемых показателей и нормативов сравниваются с установленными нормативами или плановыми показателями, и при необходимости осуществляется их корректировка.

Построение системы управления производством представляет собой практически расчет оптимального уровня, контроль и регулирование соответствующего комплекса экономических, технических и других показателей и нормативов. Отражая фактическое состояние управляемого процесса, они позволяют путем целенаправленного изменения величин заданных показателей достигать намеченных планом целей.

Показатель — это установленная качественная и количественная мера, служащая критерием оценки состояния контролируемого объекта, протекающих процессов и явлений в окружающей среде.

Различают **качественную** сторону показателя, которая отображает содержание объекта, явления или процесса в конкретных условиях места и времени, и **количественную** сторону показателя - размер, указывающий абсолютную или относительную величину измеряемого объекта в заданное время.

Таким образом, **показатель** - это качественная и количественная характеристика объекта, выраженная числом, указывающим на его свойства, масштабы и состояние. В практике планирования используются различные категории показателей.

Структура показателей планирования и управления

По содержанию	По функциям в системе планирования и управления	По уровням управления	По объектам применения
Стоимостные, натуральные, трудовые и смешанные	Оценочные, плановые и расчетно-аналитические	Общезаводские, цеховые, бригадные и индивидуальные	По изделиям, агрегатам, деталям и операциям

Внутренняя структура показателя состоит из количественного значения (**основание** - 100 млн. рублей, 100 тыс. тонн) и набора его содержательных признаков, называемого **идентификатором** показателя (наименование и ассортимент продукции, ее цена и др.).

По содержанию различают натуральные, стоимостные, трудовые и смешанные (технико-экономические) показатели.

Натуральные показатели указывают на основное количественное и качественное содержание результата и характеризуют главное целевое содержание планируемого объекта (например, 100 т стали, 100 тыс. км, 100 кв. м и т.п.).

Стоимостные показатели выражаются в денежных единицах, наиболее универсальны и применяются в планировании, учете, оценке эффективности, ценообразовании.

Основными стоимостным показателями работы предприятия являются: стоимость реализованной продукции (услуг), стоимость товарной продукции, стоимость валовой продукции.

Товарная продукция (ТП) представляет собой стоимость всех видов готовой продукции, полуфабрикатов, работ и услуг, произведенных в плановом периоде и предназначенных к реализации. Это стоимость продукции, которая произведена и подготовлена к реализации.

Реализуемая продукция (РП) - это стоимость продукции (работ, услуг), которая будет поставлена покупателям (заказчикам) и оплачена ими в плановом периоде. Она отличается от товарной продукции на величину изменения остатков нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

$$РП = ТП + З_{нп} - З_{кп} + П_{нп} - П_{кп}$$

где $З_{нп}$, $З_{кп}$ - запасы продукции на складе в денежном выражении на начало и конец планового периода;

$П_{нп}$, $П_{кп}$ - стоимость продукции, отгруженной, но не оплаченной на начало и конец планового периода.

Валовая продукция - это стоимость всей произведенной на предприятии продукции, независимо от степени ее готовности. Она включает в себя товарную продукцию, изменение остатков незавершенного производства, а также изменение запасов полуфабрикатов, технологической оснастки и запасных частей для ремонта оборудования собственного производства.

Трудовые показатели (численность, профессиональный состав, производительность, оплата и условия труда) регламентируют деятельность персонала предприятия. Основным идентификатор этих показателей - человек.

Смешанные или технико-экономические показатели представляют собой совокупность двух-трех вышеперечисленных показателей. Например, производительность труда измеряется соотношением натуральных и трудовых, стоимостных и трудовых показателей: штук/человек, тонн/человек, рублей/человек; цена - рубль/штука (килограмм), транспортная работа - рубль/тонно-километр.

По функционально-содержательному назначению показатели делятся на оценочные, плановые и расчетно-аналитические.

Оценочные показатели применяются для анализа результатов работы фирмы и для независимой объективной оценки реального состояния объекта. С их помощью производится выбор вариантов и проектов капитальных вложений, номенклатуры продукции для включения в план выпуска и продаж, потребителей продукции и поставщиков сырья, материалов и др.

Оценочные показатели, как правило, являются и **плановыми показателями**. Различие между ними в том, что оценочные показатели фиксирует реальное состояние хозяйственного объекта, а плановые показатели обязательны для исполнения.

Расчетно-аналитические показатели используются для обоснования плановых заданий, анализа при выборе и оценке вариантов плана и оценке результатов его реализации. С их помощью анализируются не объекты в целом, а их элементы, состояние которых может повлиять на конечные результаты.

По уровню управления показатели подразделяются на общезаводские, цеховые, бригадные и индивидуальные.

По объектам применения выделяют показатели по изделиям, агрегатам, деталям и операциям.

Основное назначение промежуточных, контролируемых или расчетных показателей - контроль и регулирование работы подразделений, а также условий, обеспечивающих обязательное выполнение главной задачи, сформулированной в основных плановых показателях предприятия. Контроль и регулирование условий способствуют достижению намеченных хозяйственных результатов в целом и относятся к составной части хозяйственного управления производством и его техническим развитием.

Выбор показателей обусловлен:

государственной экономической политикой, стандартами и принятой системой государственного статистического учета (объемы выпуска и продаж продукции по видам, характеристикам и в рублях, прибыль, размер уставного капитала, численность персонала, средняя заработная плата по предприятию и др.);

целями и задачами предприятия.

Система показателей должна:

характеризовать степень решения каждой общей и частной задачи предприятия применительно ко всем его звеньям;

соблюдать внутреннее единство показателей, их соподчиненность;

полностью соответствовать конкретным целям и задачам предприятия;

точно характеризовать и отражать результаты, а также объективные экономические процессы на предприятии в целом и его различных звеньях;

соответствовать методам и технике бухгалтерского и статистического учета и отчетности;

давать комплексную (количественную и качественную) оценку производства по изделиям и подразделениям предприятия;

соответствовать методам планирования и регулирования производства на всех уровнях хозяйственного управления;

обеспечивать правильное сочетание централизованного планового руководства и хозяйственной самостоятельности структурных звеньев предприятия;

способствовать повышению материальной заинтересованности персонала в максимальном повышении эффективности производства;

обеспечивать единство и комплексность планирования и регулирования производственного процесса по всем уровням управления сверху донизу;

располагаться в банке данных предприятия и обрабатываться на базе компьютерных технологий.

К наиболее общим показателям относятся: валовой объем и номенклатура реализуемой продукции, сумма прибыли, численность и структура персонала по категориям, фонд оплаты труда, основная номенклатура продукции и работ, находящихся в незавершенном производстве, себестоимость продукции по номенклатуре, инвестиции по объектам и направлениям, оборачиваемость оборотных средств и др.

15. Финансовые ресурсы предприятия: источники формирования и основные направления использования

Главный признак финансов - денежная форма выражения. Но **финансы** - это не деньги. **Финансы предприятия** представляют собой систему денежных отношений фирмы, возникающих в процессе ее функционирования и включающих ряд элементов:

отношения с поставщиками по поставкам сырья, материалов, топлива и т.д.;

отношения с потребителями по реализации товаров в соответствии с заключенными договорами;

отношения с контрагентами фирмы по взысканию и уплате штрафов за нарушение договорных обязательств;

отношения с банковской системой по получению и погашению кредитов, уплате процентов по ним, по расчетам за банковские услуги по открытию и ведению счетов, по факторинговым, адвальным и другим операциям банков;

отношения со страховыми организациями по страхованию коммерческих и финансовых рисков;

отношения с инвестиционными фондами по осуществлению финансовых инвестиций;

отношения с персоналом фирмы по выплате заработной платы; отношения с акционерами по выплате дивидендов;

отношения с учредителями по формированию уставного капитала и распределению дохода;

отношения с государством по уплате налогов и платежей в бюджет и внебюджетные фонды;

отношения с филиалами и представительствами, дочерними и зависимыми обществами;

отношения с аудиторскими, юридическими и консалтинговыми фирмами.

Общей отличительной чертой указанных отношений является то, что они представляют собой совокупность денежных поступлений и выплат.

Основные **функции** финансов предприятия:

формирование денежных фондов - доходов;

использование денежных фондов - расходов;

финансовое планирование;

контрольная - осуществление контроля за формированием и использованием денежных средств при помощи показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и оперативного учета;

стимулирующая - рациональная организация финансов способствует повышению эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой материальный носитель финансовых отношений - денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно-хозяйственной деятельности за счет реализации товаров, услуги вышедшего имущества, а также путем привлечения внешних источников финансирования.

Все источники средств предприятия условно разделяют на собственные и заемные.

Собственные источники включают в себя:

уставный капитал;

фонды, накопленные предприятием в процессе деятельности - резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль;

прочие взносы юридических и физических лиц - целевое финансирование, взносы и пожертвования.

Формирование уставного капитала связано с особенностями организационно-правовых форм предприятий. У товариществ - это складочный капитал, в обществах с ограниченной ответственностью - уставный капитал, в акционерных обществах - акционерный капитал, в производственных кооперативах - паевой фонд, в унитарных предприятиях - уставный фонд. Уставный капитал - это стартовый капитал, необходимый для начала деятельности предприятия.

Вкладом в уставный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, имеющие денежную оценку. Уставный капитал имеет установленный законодательством нижний предел.

Основным источником развития предприятия и формирования резервного капитала является **прибыль**. После возмещения затрат предприятие получает прибыль, которая идет на формирование единого **фонда предприятия** (нераспределенная прибыль) или различных **фондов предприятия** (резервный, фонды накопления, социального развития).

Добавочный капитал предприятия формируется из следующих источников:

эмиссионный доход - средства, полученные акционерным обществом - эмитентом при продаже акций сверх их номинальной стоимости;

суммы дооценки внеоборотных активов, возникающие в результате прироста стоимости имущества при проведении его переоценки по рыночной стоимости;

курсовая разница, связанная с формированием уставного капитала - разность между рублевой оценкой задолженности учредителя (участника) по вкладу в уставный капитал, оцененному в учредительных документах в иностранной валюте, исчисленной по курсу Центрального банка РФ на дату поступления суммы вкладов, и рублевой оценкой этого вклада в учредительных документах.

Предприятия могут получать средства для осуществления мероприятий целевого назначения от вышестоящих организаций, физических лиц, из бюджета.

Бюджетные средства выделяются в форме субвенций и субсидий.

Субвенция - бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня или предприятию на безвозмездной и безвозвратной основе на осуществление определенных целевых расходов.

Субсидия - бюджетные средства, предоставляемые другому бюджету или предприятию на условиях долевого финансирования целевых расходов. Данные средства являются частью собственного капитала организации.

В соответствие с Гражданским кодексом РФ для оценки ликвидности предприятий различных организационно-правовых форм введено понятие "**чистые активы**" - определяются путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы обязательств, принимаемых к расчету. Активы, принимаемые к расчету - это стоимость имущества организации (итог баланса) за вычетом налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал и стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров,

Обязательства, принимаемые к расчету - это целевое финансирование и поступления, долгосрочные обязательства, статьи баланса «Краткосрочные обязательства» за вычетом статьи «Доходы будущих периодов». Если стоимость чистых активов становится меньше величины уставного капитала, то общество должно объявить об уменьшении его размера. Если стоимость чистых активов становится меньше установленного законом минимального размера уставного капитала, то общество должно ликвидироваться.

Заемные источники финансирования формируются путем получения кредитов, выпуска облигаций и других ценных бумаг.

Источником финансирования деятельности предприятия является и **кредиторская задолженность** - отсрочка платежа, в результате которой денежные средства временно используются в хозяйственном обороте предприятия-должника.

Предприятия получают **кредиты** на условиях плановости, срочности, возвратности, целевого использования, под определенное обеспечение - гарантии, залог недвижимости и других активов предприятия, поручительство третьего лица.

Предприятия могут получать дополнительные ресурсы путем выпуска облигаций. **Облигации** - разновидность ценных бумаг, выпускаемых в качестве долговых обязательств. Различают краткосрочные (на 1—3 года), среднесрочные (на 3—7 лет), долгосрочные облигации (на 7—30 лет).

Основные направления использования финансовых ресурсов:

вознаграждение собственников организации;

мотивация труда наемного персонала;

инвестиции в переоборудование и реконструкцию организации, новую технику, технологию, внедрение новой организации труда, результатов научно-технического прогресса в производство, в маркетинговые

исследования и продвижение товара на рынке, обеспечение конкурентных преимуществ, разработку новых видов товаров и услуг и т.п.

16. Организация и планирование деятельности предприятия

Планирование представляет собой функцию управления, включающую в себя следующий комплекс работ: анализ ситуаций и факторов внешней среды; прогнозирование, оценка и оптимизация альтернативных вариантов достижения целей, сформулированных на стадии стратегического маркетинга; разработка плана; реализация плана.

На микроуровне отдельных организаций планирование на практике представляет собой разработку и корректировку плана, включающую в себя предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу.

Планирование, как конкретная деятельность управленческого персонала - это непрерывный процесс поиска новых путей и методов целевых действий за счет новых возможностей; система организаторской и экономической деятельности менеджеров, направленная на сознательное поддержание пропорций и эффективное использование ресурсов.

Различают **неформальное и формальное** планирование. В первом случае все этапы будущей деятельности и их параметры держатся в уме. Во втором - все этапы и их параметры, схемы действий подробно фиксируются на бумаге. Формальное планирование является человеческой деятельностью высшего порядка. Оно способствует перспективному мышлению, координации усилий и ресурсов для достижения поставленных целей, формирует систему целевых показателей для последующего контроля, для реагирования на возможные перемены, увязывает обязанности всех должностных лиц.

Ключевой проблемой планирования является адаптация - непрерывное приспособление организации к изменяющимся условиям.

Экономический план - это модель намечаемого будущего состояния экономической системы (народного хозяйства, регионов, отраслей, организаций, предприятий), упорядоченная схема действий по достижению определенной цели. План включает в себя показатели, характеризующие состояние системы в плановом периоде, устанавливает способы достижения поставленных целей и размеры необходимых для этого ресурсов.

Планированием на предприятии поэтапно охватывается работа людей и движение ресурсов (материальных и финансовых), нацеленных на получение заданного конечного результата. Утвержденный руководителем план предприятия имеет силу приказа для указанных в нем лиц и структурных единиц. В плане четко и подробно указываются:

цель деятельности предприятия и его структуры на плановый период, количественно выраженная системой установленных показателей (с указанием конкретных видов выпускаемой продукции и характера работ);

средства достижения цели (финансовые, материальные и трудовые);

правила и сроки увязки целей и средств по этапам на весь период действия плана;

этапы и сроки выполнения работ;

исполнители плана по срокам и видам работ;

методы, этапы и средства контроля выполнения плана.

С необходимостью планирования своих действий люди столкнулись в древности. Первые шаги в направлении систематизации и обобщения опыта планирования были сделаны в XIX в. американскими и европейскими специалистами. К родоначальникам методов планового управления в экономике относят Ф. Тейлора, Г. Форда, Ч. Ганнта, А. Файоля. Ч. Ганнт разработал систему плановых графиков, позволивших осуществлять контроль над управляемым объектом и составлять календарные планы работ на будущее. А.

Файоль, основатель западной административной школы, выделял планирование как одну из важнейших административных операций: планирование - это «функция управления, определяющая цели деятельности, а также необходимые для достижения цели средства и методы, работающие в наиболее эффективных конкретных условиях».

В стратегическом управлении процесс планирования нацелен на решение взаимообусловленных, но по содержанию различных задач: социально-экономических и организационно-технических. Первые определяются общественным спросом и условиями развития общества. Вторые обусловлены кооперацией труда и определяются уровнем развития средств и методов производства. К содержанию планирования производства необходимо подходить с обеих позиций.

Планирование занимает центральное место в механизме хозяйственного управления как способ достижения цели на основе сбалансированности и последовательности выполнения всех производственных операций и решения социальных задач. Это необходимое условие своевременной подготовки сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования для изготовления конечной продукции и создания запасов, а также подготовки кадров. Любые просчеты и упущения в будущем могут обернуться убытками и даже банкротством.

Основные задачи планирования деятельности организации:

выбор оптимальной стратегии фирмы на перспективу на основе прогнозов альтернативных вариантов стратегического маркетинга;

обеспечение устойчивости функционирования и развития фирмы;

формирование оптимального по номенклатуре и ассортименту портфеля инноваций на базе применения научных подходов;

структуризация целей инновационной деятельности;

комплексное обеспечение выполнения всех планов всеми подразделениями;

разработка и реализация организационно-технических и социально-экономических мероприятий, обеспечивающих выполнение планов;

координация выполнения планов по заданиям, исполнителям, ресурсам, срокам, месту и качеству работ;

стимулирование выполнения планов.

Планирование как метод хозяйственного предвидения и программирования основан на детальных расчетах и указаниях. С одной стороны, в плане содержится задание по срокам исполнения на перспективу для всего персонала — что и когда должен делать каждый работник. С другой стороны, в нем содержится предписание для руководителей — какие управленческие решения поэтапно они должны принимать, чтобы организация достигла поставленной цели.

Таким образом, **план** — это целевое описание последовательно связанных действий и событий, в котором постадийно от начального этапа и до конца планового периода характеризуется обязательное качественное и количественное состояние планируемого объекта. Цели и задачи плана на всех этапах его исполнения увязываются с ресурсами, необходимыми для получения заданного результата. С помощью обратной связи (ведение учета и отчетности, информационные сигналы и потоки в иерархии управления снизу вверх) ведется контроль исполнения плана, а при необходимости в него вносятся коррективы.

Для планирования разнообразной по характеру и срокам исполнения деятельности различных производственных структур и персонала организации используется целая система показателей, а также различные методы организации и контроля выполнения плана. Планы фирмы при этом после их общей сбалансированности группируются по ряду критериев в отдельные планы фирмы, организация выполнения, контроль и координация которых поручаются отдельным руководителям фирмы и подчиненному им персоналу.

В основном общий план фирмы в таком случае расчленяется на отдельные планы.

По срокам исполнения различают оперативно-календарные, текущие (на период до одного года), среднесрочные (на 3-5 лет), долгосрочные стратегические планы (на 10-15 лет).

По функциям назначения выделяют: производственные (изготовление товарной продукции), коммерческие (сбыт готовой продукции и материально-техническое обеспечение предприятия), инвестиционные планы и планы технического развития производства, планы по труду, по заработной плате, по социальной поддержке персонала, финансовые планы.

По уровням управления предприятия планы группируются на общие планы для организации, цеховые, планы работ функциональных подразделений, отделов и лабораторий, планы работ участков и бригад.

По видам изделий и работ различают планы по выпуску продукции, планы освоения производства продукции и планы проектирования новой будущей продукции.

Приведенная группировка планов характерна главным образом для средних и крупных предприятий со сложным профилем продукции. Малые предприятия, как правило, ограничиваются разработкой оперативно-календарных и текущих планов. Даже средние по размерам однопрофильные предприятия не разрабатывают отдельно долгосрочных и стратегических планов. Горизонт планирования на малых предприятиях, как правило, не выходит за пределы среднесрочных планов.

Кроме перечисленных различают **директивные** (подлежащие строгому исполнению) и индикативные планы (рекомендательные, близкие к прогнозам). Однако на предприятии, как правило, все планы имеют директивный характер. Индикативное планирование характерно для государственного регулирования экономики.

По содержанию различают проблемные, комплексные или локальные планы.

В последние десятилетия на современных предприятиях все больше используется оптимальное планирование - комплекс методов, позволяющих выбрать из многих возможных, альтернативных вариантов плана оптимальный вариант, наилучший с точки зрения заданного критерия оптимальности и определенных ограничений. Такой вариант называется оптимальным планом. Оптимальное планирование основано на использовании задач математического программирования и экономико-математического моделирования.

Экономико-математическое моделирование представляет собой формализованное описание экономических процессов или объектов, систему формализованных отношений, отражающих основные взаимосвязи элементов исследуемого процесса или объекта, базируется на обработке статистической информации, оценке отдельных ключевых переменных величин, их параметров и тенденций изменения, могут строиться в виде формул, числовых примеров, таблиц, графиков.

Продолжительность периода, на который разрабатываются долгосрочные планы, для различных предприятий не одинаков и определяется: жизненным циклом изделия, масштабом производства на предприятии, динамикой конъюнктуры рынка, на котором действует предприятие, государственной политикой, в том числе наличием государственных программ в сфере деятельности предприятия, прочими факторами внешней и внутренней среды.

Государственная политика и правительственные программы развития экономики, государственные индикативные планы дают предприятиям народного хозяйства ориентиры, в рамках которых они выстраивают свои планы на перспективу. В настоящее время долгосрочные планы обычно разрабатываются на период до 5 лет. Выбор пятилетнего периода для разработки долгосрочных планов определяется усредненным жизненным циклом многих изделий и допустимым горизонтом экономического предвидения.

Набор показателей и методов планирования может меняться в зависимости от отраслевой принадлежности фирмы, ее размеров, конкретных внутренних и внешних условий, в которых она находится.

Система планирования приносит наибольшую отдачу и выгоду предприятию, если она отвечает следующим требованиям:

строгая обоснованность каждого элемента и каждого этапа плана;
точное исполнение плановых заданий всеми его участниками;
наличие сплошного непрерывного учета, контроля и корректировки исполнения плана;
восприимчивость к изменениям внутренней и внешней среды и способность вовремя перестроить работу предприятия в соответствии с изменившимися условиями (гибкость).

17. Содержание и виды планирования. Бизнес-план предприятия

Планирование производства на предприятии — это точное предвидение и программирование на текущий период и на перспективу хода производственного процесса и его результатов по этапам. В плане с учетом специализации и кооперации труда устанавливается по датам четкое задание на выполнение конкретного вида и объема работ и расходование ресурсов по каждому цеху, отделу, бригаде и рабочему месту. В плане предусмотрена последовательность выполнения связанных между собой работ.

С помощью плана по часам и датам, начиная с текущего момента и на перспективу, распределяются имеющиеся ресурсы (материальные, трудовые, финансовые и природные). План включает следующие обязательные сведения: конкретные исполнители работы, ее сроки, необходимые материалы, оборудование, машины и инструменты, требуемые специалисты и производственный персонал, стоимость работы в денежном выражении и источники финансирования.

Для планирования разнообразной по характеру и срокам исполнения деятельности различных производственных структур и персонала организации используется целая система показателей, а также различные методы организации и контроля выполнения плана. Планы фирмы при этом после их общей сбалансированности группируются по ряду критериев в отдельные планы фирмы, организация выполнения, контроль и координация которых поручаются отдельным руководителям фирмы и подчиненному им персоналу.

В основном общий план фирмы в таком случае расчленяется на отдельные планы.

В последние десятилетия на современных предприятиях все больше используется оптимальное планирование - комплекс методов, позволяющих выбрать из многих возможных, альтернативных вариантов плана оптимальный вариант, наилучший с точки зрения заданного критерия оптимальности и определенных ограничений. Такой вариант называется оптимальным планом. Оптимальное планирование основано на использовании задач математического программирования и экономико-математического моделирования.

Бизнес-план - это прогрессивная форма планирования, которая позволяет увидеть поставленные перед фирмой задачи комплексно, во взаимосвязи и взаимоувязке всех разделов и аспектов плана. Это первая функция бизнес-плана. Вторая важнейшая функция бизнес-плана - привлечение инвестиций для реализации инвестиционных и инновационных проектов.

Таким образом, бизнес-план необходим:

для планирования социально-экономической деятельности организации на перспективу;
для привлечения внешних инвестиций - займов, кредитов, акционеров, пайщиков.

Бизнес-план - это документ, на основе которого инвестор или кредитор составляет свое мнение о фирме и принимает решение о предоставлении финансовых средств заемщику.

Бизнес-план должен убедить кредитора в надежности фирмы и гарантированном возврате кредита и процентов по нему в установленные в договоре сроки, т.к. в процессе анализа бизнес-плана кредитор рассматривает деятельность фирмы с точки зрения надежности и устойчивости, а инвестор - с точки зрения доходности инвестиций.

Бизнес-плана в обязательном порядке должен иметь:

титульный лист, который должен содержать:

наименование проекта и его стоимость;

полное официальное название фирмы, под которым она значится в регистрационных документах, фирменный знак фирмы;

организационно-правовую форму;

юридический адрес фирмы, указанный в регистрационных документах;

почтовый адрес фирмы;

фамилию, имя, отчество и должности руководства фирмы, контактные телефоны;

месяц и год составления и рассылки бизнес-плана;

порядковый номер экземпляра бизнес-плана;

гриф конфиденциальности бизнес-плана,

оглавление бизнес плана;

резюме - краткое изложение бизнес-плана на нескольких страницах (фирма, ее продукция, место на рынке, ресурсы, поставщики, клиенты, рыночные возможности, финансовая картина с расчетом необходимых финансовых средств, направлений использования их и предполагаемой прибыли, альтернативные варианты в случае успеха и неудачи), главная цель которого - заинтриговать, вызвать интерес и привлечь внимание инвестора.

От качества резюме зависит - будет читать инвестор бизнес-план или нет, резюме должно «пахнуть деньгами»;

основную часть бизнес-плана;

гlossарий - словарь специальных терминов (технических, экономических и т.п.);

сопроводительные документы (приложение: документ о регистрации, устав, патенты, лицензии, финансовые документы и анализ хозяйственной деятельности за предыдущие пять лет и отчетный год, отчеты, балансы, расчеты точек безубыточности, буклеты, чертежи, образцы, копии договоров и контрактов, заключения независимых аудиторов, страховые договоры, рекомендации, заключения и т.д.).

Примерная структура основной части бизнес-плана:

1. Анализ отрасли, рынка, предприятия, его продукции:

анализ и обзор отрасли, рынков сбыта, результаты его тестирования;

описание предприятия, его места в отрасли, конкурентоспособности, персонала;

описание продукции, потребности в ней и спроса на нее, важности и особых потребительских свойств, уникальности, жизненного цикла.

2. Руководство и собственность:

структура органов управления;

совет директоров, основные руководители, их краткая характеристика;

собственники, их доля в капитале.

3. Производственный план:

расчет производственных мощностей;

описание технологии производства;

описание организации производства, ресурсов, кадровой политики;

расчет возможных рисков и пути выхода из них.

4. Маркетинговый план:

маркетинговая стратегия - цели и план завоевания рынка;

описание основных конкурентов, просчет их сильных и слабых сторон;

ценовая стратегия и политика ценообразования;

система продвижения продукции на рынке;

план рекламной кампании и формирования общественного мнения и т.п.

5. Финансовый план:

анализ фактического финансового положения фирмы;

план и прогноз финансовых поступлений с разбивкой по временным интервалам;

план и прогноз будущих расходов;

анализ доходов и расходов, прибыли и убытков;

расчет собственных источников и необходимых заемных и привлеченных инвестиций.

К числу плановых и отчетных форм (по международным требованиям к составлению бизнес-плана) относятся:

оперативные планы и отчеты за каждый период и по каждой группе товаров;

планы и отчеты о доходах и расходах по производству товаров (услуг), прибыли и убытках по каждому виду товара;

план и отчет о движении денежных средств (cash flow), который показывает поступление и расходование денег в процессе производственной деятельности фирмы;

баланс предприятия, подводящий итоги деятельности;

анализ безубыточности коммерческой деятельности с использованием формул и графиков.

18. Кадры предприятия, их состав и структура

Одним из ведущих экономических ресурсов любого предприятия являются трудовые ресурсы, которые в ряде научных источников называют **«человеческий капитал»**.

Формирование трудовых ресурсов организации осуществляется путем найма персонала, который представляет собой форму экономических отношений между двумя обособленными собственниками: работодателями (собственниками средств производства) и гражданами, имеющими исключительные права на распоряжение своими способностями к производительному и творческому труду.

Сущность найма заключается в добровольной передаче работником своей рабочей силы во временное пользование работодателю в обмен на заработную плату. Такой труд называется наемным трудом, работники - наемные работники, рабочая сила - наемная рабочая сила. Данный процесс закрепляется в форме договора, контракта между работодателем и наемным работником, в котором указывается срок его действия, взаимные права и обязанности по соблюдению его условий. Этот процесс регламентируется и контролируется государством.

Таким образом, **наемный персонал** (кадры, рабочая сила, трудовые ресурсы) организации (предприятия) представляет собой совокупность физических лиц, состоящих с юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма; коллектив работников с определенной структурой, соответствующей определенным условиям организации производства, его научно-техническому уровню и установленным нормативно-правовым требованиям, нанимаемый для производства материальных благ и услуг.

Персонал организации составляет весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. **Кадрами организации** является основной, постоянный, утвержденный штатным расписанием персонал, как правило, квалифицированный. Менеджеры японской автомобильной фирмы «Ниссан» утверждают: «Предприятие - это кадры».

Структура персонала характеризуется количественно, качественно и структурно абсолютными и относительными показателями.

Количественная структура персонала характеризуется следующими показателями:

списочная численность работников организации, ее внутренних подразделений, отдельных категорий и групп - на определенную дату с учетом принятых и выбывших в этот день;

явочная численность работников организации, ее внутренних подразделений, отдельных категорий и групп - расчетное количество работников списочного состава, которые должны явиться на работу на определенную дату для выполнения производственного задания;

среднесписочная численность работников организации, внутренних подразделений за определенный период (квартал, год) - применяется для расчета средней заработной платы производительности труда, коэффициентов текучести кадров, оборота; рассчитывается как отношение суммы среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия к количеству месяцев в анализируемом периоде (3, 6, 12);

фонд ресурсов труда (Ф) в человеко-днях или человеко-часах:

$$\Phi = \text{Чсп} \times T$$

где Чсп - среднесписочная численность работников, Т - средняя продолжительность рабочего периода в днях или часах.

Качественная характеристика персонала фирмы определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности ее работников для достижения целей фирмы и производства работ и включает в себя следующие показатели:

экономические - удельный вес работников соответствующих подразделений (групп, категорий) в общей численности работников организации, сложность труда, средний разряд рабочих предприятия, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж, удельный вес работников с высшим, средним специальным образованием в общей численности работающих;

личностные - дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность, средний стаж работы по специальности;

организационно-технические - техническое оснащение производственного процесса, фондовооруженность труда, уровень технологической организации производства, состояние организации и рационализации труда, изменение численности работников за определенный период, текучесть кадров;

социально-культурные - привлекательность труда, коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие.

Структурная характеристика персонала фирмы определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия. В зависимости от выполняемых функций в организации (на предприятии) различают: **промышленно производственный** (работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, конструкторских, технологических организаций и лабораторий, находящихся на балансе предприятия, заводоуправления, служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств) и **непромышленный персонал**.

Промыленно-производственный персонал (ППП) включает в себя две группы - **рабочие** (лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др.) и **служащие**. Рабочие подразделяются на **основных и вспомогательных**

К служащим относятся руководители, специалисты и собственно служащие. Отнесение работников фирмы к той или иной группе определяется **классификатором профессий рабочих, должностей и тарифных разрядов служащих**, который фактически играет роль общероссийского государственного стандарта.

Руководителями являются руководители организаций, структурных подразделений, их заместители, главные специалисты (главный инженер, главный механик, главный технолог, главный бухгалтер, главный экономист и т.п.). К **специалистам** относятся инженерно-технические, экономические, бухгалтерские, юридические и другие работники. К **служащим** относят работников, осуществляющих подготовку и оформление документации, учет, контроль, хозяйственное обслуживание, делопроизводство и др.

Кадры предприятия в зависимости от характера трудовой деятельности подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Профессия - особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков(токарь). **Специальность** - вид деятельности в пределах профессии, имеющий специфические особенности и требующий от работников дополнительных специальных знаний и навыков (токарь-карусельщик, токарь-расточник). **Уровень квалификации** - степень овладения профессией или специальностью в зависимости от сложности работы, которая характеризуется квалификационными (тарифными) разрядами и категориями, степень.

Профессионально - квалификационная структура организации представляется в **штатном расписании организации**, которое утверждается руководителем. Она представляет собой перечень сгруппированных по службам и отделам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада.

Различают **постоянных, временных и сезонных работников**.

19. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов. Основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Формула расчета необходимой численности персонала в плановом периоде приведена ниже:

$$Ч_{пл} = Ч_{сп} \times I_q + \Delta$$

где $Ч_{сп}$ - плановая среднесписочная численность работников, I_q - индекс изменения объемов производства в плановом периоде, Δ - увеличение (+) или уменьшение (-) исходной численности работников.

Плановая численность ППП рассчитывается по формуле:

$$Ч_{пл} = Q_{пл} : В_{пл}$$

где $Q_{пл}$ - плановый объем выпуска продукции, $В_{пл}$ - плановая выработка продукции на одного работника промышленно производственного персонала.

Для вновь создаваемых предприятий необходимая численность работников определяется на основе трудоемкости работ, норм выработки по рабочим местам на основании норм обслуживания машин и агрегатов и контроля над технологическим процессом.

Планирование численности основных рабочих.

Явочное число основных рабочих в смену (нормативная численность рабочих для выполнения производственного сменного задания по выпуску продукции):

$$Ч_{яв} = \frac{T}{t' \cdot s' \cdot D' \cdot K_n}$$

где T - трудоемкость производственной программы в нормо-часах, t - продолжительность рабочей смены или сменный фонд рабочего времени одного рабочего (часов), s - число рабочих смен в сутках, D - число суток работы предприятия в плановом периоде; K_n - плановый коэффициент выполнения норм.

Среднесписочное число рабочих:

$$= Ч_{яв} \times K_{сп}$$

где $K_{сп}$ - коэффициент среднесписочного состава: $K_{сп} = \Phi_n : \phi$

где Φ_n - номинальный фонд рабочего времени или число календарных рабочих дней, ϕ - действительный фонд времени работы одного рабочего или планируемое число рабочих дней.

Численность вспомогательных рабочих особенно занятых на работах с планированием объемов производства и установлением нормы времени, выработки или нормы обслуживания определяется аналогично численности основных рабочих как отношение общего количества объектов обслуживания с учетом сменности работ к норме обслуживания. Списочная численность вспомогательных рабочих на работах, где объемы и

нормы выработки не устанавливаются, а также численность крановщиков, стропальщиков, кладовщиков, определяется по формуле: $Ч_{сп} = n \cdot K_{сп}$

где n - число рабочих мест вспомогательных рабочих,

Численность служащих определяется на основе среднеотраслевых данных или по нормативам предприятия.

Основным показателем эффективности использования трудовых ресурсов является производительность труда, которая представляет собой количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени или затраты труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы и характеризует эффективность использования персонала.

Основные показатели производительности труда на предприятии:

выработка продукции на одного работающего в единицу времени:

$$B = Q : Ч_{сп}$$

трудоемкость продукции:

$$T = T_{н-ч} : Q$$

где Q - объем произведенной продукции или выполненной работы в натуральных или условно-натуральных единицах измерения, $Ч_{сп}$ - среднесписочная численность работающих, $T_{н-ч}$ - время, затраченное на производство всей продукции, в нормо-часах.

Выработка может рассчитываться в натуральном и стоимостном выражении, в нормо-часах (на рабочих местах и участках, производящих разнородную и незавершенную продукцию, которую невозможно измерить в натуральных или стоимостных единицах).

Трудоемкость - это затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении. Различают: технологическую трудоемкость - отражает все затраты труда основных рабочих-сдельщиков и повременщиков;

производственную трудоемкость - характеризует затраты труда основных и вспомогательных рабочих;

трудоемкость вспомогательных рабочих - характеризует трудоемкость обслуживания производства;

трудоемкость служащих - характеризует трудоемкость управления производством;

полную трудоемкость - характеризует затраты труда всех категорий ППП.

Основные направления повышения производительности труда:

повышение технического уровня производства;

совершенствование управления, организации производства и труда;

снижение трудоемкости изготовления продукции;

улучшение использования рабочего времени;

сокращение текучести кадров;

снижение удельного веса административно-управленческого персонала;

сокращение производственного брака и других производственных затрат;

механизация и автоматизация труда и др.

20. Основные принципы организации и формы оплаты труда

Мотивация, являясь одной из важнейших функций менеджмента, представляет собой процесс побуждения работника к действиям, обеспечивающим заданные результаты деятельности организации, и включает в себя оплату труда, условия труда и отдыха, создание и поддержание благоприятного климата в организации, удовлетворенности в труде, профессиональное обучение и развитие, подготовку и переподготовку,

планирование карьеры, продвижение по службе и другие экономические, материальные, моральные, социально-психологические, духовные и творческие составляющие.

Необходимость мотивации наемного работника вызывают:

потребности - отсутствие у работника чего-либо необходимого;

стимулы - внешнее побуждение работника к действию на основе наличия материальных и нематериальных интересов (социальных, моральных, творческих);

мотивы - побудительные силы - внутренняя установка, желание, влечение.

Основным стимулом наемного работника являются **материальные интересы**, для удовлетворения и использования которых в организации используется **система материального стимулирования**, основными **формами** которой являются:

заработная плата - форма вознаграждения за труд, характеризующая вклад работника в результаты организации;

социальные выплаты - оплата проезда к месту работы или доставка транспортом организации, льготное питание, скидки работникам при приобретении продукции предприятия, предоставление льготных или беспроцентных ссуд, доплат больничных листов, страхование здоровья работников и членов их семей и др.;

нематериальные льготы (гибкий график работы, увеличение продолжительности оплачиваемых отпусков, предоставление отгулов, более ранний выход на пенсию);

участие в акционерном капитале и прибыли предприятия;

повышение содержательности труда, самостоятельности и ответственности, привлечение к управлению предприятием, продвижение по службе.

Функции заработной платы:

воспроизводственная - заключается в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы;

стимулирующая (мотивационная) - направлена на повышение заинтересованности работников в развитии производства;

социальная - способствует реализации принципа социальной справедливости;

учетная - характеризует меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства.

В современных условиях хозяйствования руководство организации, с учетом действующего законодательства, **самостоятельно:**

определяет формы и системы оплаты труда;

определяет рабочие места с повышенными тарифными ставками и дополнительными льготами;

вводит доплаты и надбавки;

устанавливает должностные оклады руководителям подразделений, специалистам и служащим;

разрабатывает и утверждает порядок и условия премирования.

Источники фонда оплаты труда предприятия - доходы и прибыль.

Основные принципы организации оплаты труда:

основной принцип эффективного функционирования системы оплаты труда независимо от общественно-экономической формации - «от **каждого по способностям - каждому по труду**»;

строгая зависимость заработной платы от количества и качества труда, от конечных производственных результатов;

превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы;

обеспечение превышения темпов роста номинальной заработной платы над темпами инфляции;

соблюдение размера минимальной оплаты труда, установленной государством, и обеспечение социальной защищенности персонала;

устранение всех видов уравниловки при распределении средств на оплату труда;

учет квалификации, наибольшего трудового вклада в конечные результаты;

Выделяют **тарифные и бестарифные системы оплаты труда**, которые отличаются способом формирования основной заработной платы.

Тарифные системы оплаты труда строятся на основе различных тарифных сеток и на базе единой тарифной сетки.

Бестарифные системы оплаты труда представляют собой распределительный вид оплаты труда, при котором заработок работника или группы работников ставится в полную зависимость от конечного результата работы всего коллектива и индивидуальная заработная плата каждого работника (ЗП.) представляет определенную долю в заработанном фонде оплаты труда.

Организация тарифной системы оплаты труда включает в себя следующие составляющие:

формирование фонда оплаты труда - источник средств, предназначенных для выплат заработной платы и выплат социального характера;

нормирование труда - установление меры затрат труда для всех категорий работающих на основе научно-обоснованных норм труда, что позволяет учитывать качество труда и индивидуальный вклад работника в общие результаты деятельности предприятия;

установление тарифной системы, которая позволяет соизмерять разнообразные конкретные виды труда, учитывать качество труда - их сложность и условия выполнения;

выбор и разработка эффективных форм и систем заработной платы - определенного порядка начисления заработной платы по каждой группе и категории работающих с учетом количества и качества труда, вложенного в конечный результат.

Основные элементы тарифной системы:

тарифная сетка - дифференцирует оплату труда с учетом разряда работы и отраслевой принадлежности предприятия;

тарифные ставки - абсолютный размер оплаты простого труда (1-го разряда) в единицу времени (день, час);

тарифно-квалификационные справочники различных видов работ;

районные коэффициенты к заработной плате - компенсируют различия в стоимости жизни в различных регионах страны и природно- климатических условиях;

доплаты к тарифным ставкам и надбавки - за вредность, работу в праздничные и выходные дни, работу во вторую и третью смены, совмещение профессий, расширение зон обслуживания, сверхурочные работы и т.п.;

минимальный размер оплаты труда - устанавливается федеральным законодательством РФ в целях социальной защиты наемных работников.

Основные формы оплаты труда:

повременная - форма, при которой заработная плата работникам начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время;

сдельная - форма, при которой заработная плата работникам начисляется по заранее установленным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции.

Повременная форма применяется при отсутствии непосредственного влияния рабочего на увеличение выпуска продукции, количественных показателей выработки, необходимых для установления сдельной расценки и наиболее целесообразна:

на рабочих местах, где обеспечение высокого качества продукции и работы является главным показателем работы;

на конвейерных линиях с регламентированным ритмом;

при выполнении работ по обслуживанию оборудования;

на работах, где труд работника не поддается точному нормированию;

на работах, где выработка не является основным показателем.

Основные системы заработной платы при повременной форме оплаты труда:

простая повременная система - заработная плата за определенный отрезок времени рассчитывается по формуле: $ЗП = T_{ст} \times T$

где $T_{ст}$ - часовая (дневная) тарифная ставка рабочего соответствующего разряда, T - фактически отработанное на производстве время в днях;

повременно - премиальная система: $ЗП = T_{см} \times T \times \frac{\% + p' \times m}{100}$

где $\%$ - размер премии в процентах к тарифной ставке за выполнение установленных показателей, p - размер премии за каждый процент перевыполнения установленных показателей в процентах, m — процент перевыполнения установленных показателей и условий премирования.

К тарифным ставкам предусматриваются следующие **доплаты и надбавки**:

за условия труда - на работах с тяжелыми и вредными и с особо тяжелыми и особо вредными условиями труда;

за интенсивность труда - на работах с напряженным ритмом труда (на конвейерных, поточных и автоматических линиях и т.п.);

за профессиональное мастерство - в целях стимулирования профессионального роста рабочих, усиления материальной заинтересованности и ответственности за качество выпускаемой продукции и выполнение производственных заданий;

за работу в сверхурочное время;

за работу в праздничные дни;

за работу в вечернее (20⁰⁰ – 22⁰⁰) и ночное время (22⁰⁰ – 6⁰⁰);

доплата труда несовершеннолетних, оплата перерывов для кормления ребенка.

Условия доплаты регулируются законодательством РФ, вводятся администрацией организации.

Сдельная форма заработной платы применяется при наличии точного учета объема выполняемых работ, количественных показателей работы, которые зависят от конкретного рабочего, необходимости стимулирования увеличения выработки или объема работ, возможности применения технически обоснованных норм труда и возможности рабочих увеличить выработку или задание.

Недостатки сдельной формы оплаты труда: возможность снижения качества продукции, ухудшения обслуживания оборудования, его преждевременного выхода из строя, нарушения режимов технологических процессов и требований техники безопасности, перерасхода материальных ресурсов.

Основные системы сдельной формы оплаты труда:

прямая сдельная индивидуальная система: $ЗП_{сд} = \sum P_i \times q_i$

где P_i - расценка на i -й вид продукции или работы, - количество обработанных изделий i -го вида;

сдельно-премиальная - система, при которой сверх заработка по прямым сдельным расценкам начисляется премия за выполнение и перевыполнение задания;

косвенная сдельная система - применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, занятых обслуживаемых основных рабочих;

сдельная прогрессивная система - система, при которой продукция, изготовленная рабочим в пределах установленной нормы, оплачивается по основным расценкам, а изготовленная сверх установленной нормы - по повышенным сдельным расценкам;

аккордная - система, предусматривающая оплату за весь комплекс работ в целом;

коллективная сдельная система - может быть в виде перечисленных выше систем.

Коллективная (бригадная) оплата труда основана на объединении рабочих в коллективы производственных бригад и формировании коллективного заработка в зависимости от общих результатов работы бригады с дальнейшим распределением в соответствии с личным трудовым вкладом работников. Она может быть сдельной и повременной. При сдельной системе оплаты труда заработная плата начисляется, как правило, на основе коллективных, комплексных сдельных расценок.

Распределение коллективного заработка между членами бригады производится в соответствии с тарифными разрядами работников и фактически отработанным временем или с помощью коэффициента трудового участия (КТУ). КТУ является обобщенной количественной оценкой личного вклада каждого члена бригады в конечный результат ее труда. Порядок установления КТУ и его фактические результаты определяет коллектив бригады. Результат утверждает руководитель предприятия. Базовый КТУ равен 1, а фактический может быть > и < 1.

Оплата труда руководителей, специалистов и служащих осуществляется в соответствии с утвержденным в штатном расписании окладом и действующей системой премирования.

21. Инновационная и инвестиционная деятельность на предприятии.

Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех формах в различные объекты хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или неэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности. Инвестиции:

- являются главным источником формирования производственного потенциала;
- основой механизма реализации стратегических целей развития предприятия;
- главным механизмом оптимизации структуры активов фирмы;
- основным фактором формирования долгосрочной структуры капитала;
- важнейшим условием обеспечения роста рыночной стоимости предприятия;
- основным механизмом обеспечения простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов;
- главным инструментом внедрения результатов научно-технического прогресса в хозяйственно-производственную деятельность, реализации инновационной политики;
- одним из механизмов решения социальных задач по развитию персонала фирмы;
- главным источником формирования производственного потенциала.

Отсюда, **инвестиционная деятельность предприятия** - это целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора наиболее перспективных объектов инвестирования, формирования сбалансированной инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации.

Основной особенностью инвестиционной деятельности является различие по времени между инвестиционными затратами и получаемой прибылью от инвестиций, которое называется «**лаг запаздывания**».

Основной показатель состояния инвестиционной деятельности предприятия - «**чистые инвестиции**» (ЧИ):

$$\text{ЧИ} = \text{ВИ} - \text{А}$$

где ВИ - валовые инвестиции предприятия в плановом периоде, А - сумма амортизационных отчислений в плановом периоде.

Классификация инвестиций предприятия:

по объектам вложения капитала выделяют **реальные** (инвестиции в воспроизводство основных средств, в инновационные нематериальные активы, в другие объекты, связанные с хозяйственно-производственной

деятельностью предприятия или улучшением условий труда) и **финансовые инвестиции** (вложения в финансовые инструменты инвестирования, в т.ч. в ценные бумаги);

по формам собственности различают частные, государственные и смешанные инвестиции;

по уровню ликвидности выделяют высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные и неликвидные инвестиции;

по характеру участия в инвестиционном процессе различают **прямые** (инвесторы непосредственно участвуют в инвестировании) и **не прямые** инвестиции (через финансовых посредников);

по воспроизводственной направленности выделяют **валовые** (характеризуют общий объем инвестиций в воспроизводство основных средств и нематериальных активов), **реновационные** (инвестиции в простое воспроизводство основных средств, приравниваются к сумме амортизационных отчислений) и **чистые** инвестиции;

по степени зависимости от доходов различают **производные** (прямо коррелируют с динамикой прибыли) и **автономные** инвестиции;

по отношению к предприятию-инвестору выделяют **внутренние** и **внешние** инвестиции;

по периоду реализации различают **краткосрочные** (до года) и **долгосрочные** инвестиции;

по уровню доходности выделяют **высокодоходные**, **среднедоходные**, **низкодоходные** и **бездоходные** инвестиции;

по уровню риска различают **высокорисковые**, **среднерисковые**, **низкорисковые** и **безрисковые** инвестиции;

по направленности основной хозяйственной деятельности выделяют **индивидуальных** (конкретные инвесторы, являющиеся физическим или юридическим лицом) и **институциональных** инвесторов (финансовые посредники - инвестиционные компании, инвестиционные фонды);

по менталитету поведения выделяют **консервативных** (минимизирующих риски), **умеренных** (способных к риску в среднерыночных условиях) и **агрессивных** (способных на высокую степень риска) инвесторов.

Существуют и другие подходы к классификации инвестиций. Современные условия характеризуются высокими темпами роста развития науки и техники и внедрением результатов этого процесса - новых технологий, материалов, орудий труда в хозяйственную жизнь организаций. Практически все инвестиционные проекты влекут за собой нововведения - инновации. Объективными причинами нововведений в хозяйственной жизни являются качественное и количественное увеличение потребностей растущего населения, обострение конкуренции на мировом и национальных рынках.

В этих условиях без создания новых товаров, внедрения новых технологий и основных средств, направленных на повышение качества и улучшение параметров продукции, увеличение производительности труда, снижение себестоимости продукции, ни одно предприятия не способно продержаться на рынке достаточно длительное время.

Следует различать понятия «инновация» и «новшество». **Новшество** представляет собой оформленный результат фундаментальных и прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности, который оформляется в виде открытий, изобретений, патентов, ноу-хау, рационализаторских предложений и других соответствующих документов. **А инновация** - внедрение новых достижений в области технологии, управления, организации труда, производства, коммерции, предназначенных для использования в производственно-финансовой деятельности предприятия, это конечный результат внедрения новшества,

Основная цель инноваций: получение экономического, социального, научно-технического, экологического и др. эффекта.

Инновационная деятельность - это процесс научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и внедрения их результатов, стратегического маркетинга, совершенствования и реструктуризации бизнеса, производства, технологии, организационной структуры и других важнейших составляющих деятельности организации.

Практически все значимые инновации требуют значительных инвестиций. А инвестиции - направлены на внедрение инноваций. Такое положение предопределяет взаимообусловленность этих категорий в сфере материального производства и появление комплексного понятия - инновационные инвестиции и инвестирование инноваций.

Инновационные инвестиции - одна из форм инвестирования, осуществляемая с целью внедрения инноваций в деятельность предприятия.

Основные направления инноваций:

новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение и модернизация действующих объектов производства;

освоение новой и модернизация выпускаемой продукции;

внедрение новых способов производства продукции;

внедрение в производство результатов НИОКР: новых технологий, оборудования, машин, материалов;

совершенствование и применение новых прогрессивных методов управления и организации производства;

внедрение новых информационных технологий.

Необходимо отметить, что реконструкция и техническое перевооружение более эффективно, нежели новое строительство в связи с обновлением в основном активной части основных средств без значительной перестройки пассивной части.

Классификация инноваций:

в зависимости от уровня новизны различают радикальные инновации (внедрение изобретений, патентов) и ординарные (внедрение ноу-хау, рационализаторских предложений и т.п.);

в зависимости от сферы внедрения - инновации в научной, социальной сферах, в сфере материального или нематериального производства;

в зависимости от вида эффекта - научно-технические, социальные, экономические, коммерческие, экологические и интегральные инновации;

по масштабу новизны - инновации мирового масштаба, в пределах страны, отрасли, фирмы;

по форме новшества - открытия, изобретения и патенты; ноу-хау; рационализаторские предложения; товарные знаки, марки, эмблемы; новая документация по технологическим, производственным, управленческим, организационным процессам, структурам, методам, конструкциям и т.п.

Существуют и другие классификации. Внедрение новшеств является стержневой базой политики организации, основным средством достижения стратегической цели организации. В результате эффективного управления инновационными процессами в организации должен быть сформирован портфель инноваций - комплекс научно-обоснованных мероприятий по внедрению собственных или покупных новшеств

22. Оценка экономической эффективности инвестиций

Инновации и инвестиции в сфере производства осуществляются на основе разработки и **реализации инновационных и инвестиционных проектов**. Под проектом понимается описание и разработка идеи нововведения и ее реализации, реального внедрения.

Разработка проекта представляет собой техническую документацию, включающую в себя описание состояния конечного объекта инновации и рабочую документацию. Реализация проекта осуществляется в

соответствии с планом, в котором указываются: сроки реализации проекта и его составных частей, наименование исполнителей конкретных работ, смета затрат на реализацию проекта в целом и его составных частей.

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов реализации проекта, которые включают в себя:

показатели финансовой эффективности, которые показывают финансовые результаты реализации проекта для его непосредственных участников;

показатели бюджетной эффективности, которые показывают финансовые результаты реализации проекта для бюджетов всех уровней;

показатели экономической эффективности, которые учитывают затраты на реализацию проекта и его результаты в стоимостном выражении.

Оптимальный вариант производственных инвестиций выбирается на основе бизнес-планов и расчетов финансовой эффективности по каждому из возможных вариантов.

На прединвестиционной стадии проекта составляется бизнес-план проекта, который является инструментом управления проектом, основным документом, на основании которого оцениваются возможности проекта, рассчитываются доходы и расходы, потоки реальных денег анализируется безубыточность, окупаемость и прочие показатели.

При оценке эффективности проекта необходимо четко различать понятия «эффект» и «эффективность». Экономический эффект - это результат человеческого труда, направленного на производство материальных благ, это абсолютная величина, полученная путем сравнения доходов и затрат - прибыль или убытки.

Различают следующие **виды эффекта** от инноваций:

экономический - основные показатели: прибыль, рост объема продаж, улучшение использования производственной мощности, сокращение срока окупаемости инвестиций, сроков капитального строительства, улучшение использования производственных ресурсов, рост производительности труда, фондоотдачи, ускорение оборачиваемости оборотных средств и т.п.;

научно-технический - основной эффект достигается за счет повышения конкурентоспособности фирмы, ее товаров путем внедрения научно-технических новшеств, повышения коэффициента автоматизации, уровня организации производства и труда и т.п.;

социальный - увеличение рабочих мест, доходов работников, степени удовлетворения материальных, культурных и духовных потребностей, квалификации, условий труда и отдыха, безопасности, продолжительности жизни работников;

экологический - снижение выбросов в атмосферу, почву, воду, отходов производства, повышение эргономичности производства, снижение штрафов за нарушение экологического законодательства и т.п.

Однако один и тот же эффект может быть получен разными способами и с разными затратами, или одинаковые затраты могут привести к разным результатам. Результат несомненно важен, но всегда необходимо знать какой же ценой, с какими затратами он достигнут. Отсюда возникает необходимость сравнения результата с затратами путем их сравнения или соотношения. Поэтому, кроме абсолютной величины эффекта, необходимо знать и его относительную величину, которая получается путем сопоставления (соотношения) одной абсолютной величины «эффект» с другой абсолютной величиной «затраты». Такой величиной является **экономическая эффективность**, которая выражает степень эффекта.

В самом общем виде эффективность выражается отношением:

$$\mathcal{E} = P/Z$$

где P - результат, Z - затраты.

Затраты всегда выступают как затраты труда - живого и овеществленного. Поэтому эффективность производства понимается как эффективность совокупного общественного труда. Следовательно, экономическая эффективность производства в конечном итоге выражается в повышении эффективности общественного труда.

Экономическая эффективность рассчитывается при решении задач двух видов:

для выявления и оценки уровня использования отдельных затрат и ресурсов, экономической результативности производства в рамках предприятия, отрасли, региона, страны;

для экономического обоснования лучшего варианта при принятии производственно-хозяйственного решения внедрения новой техники и технологии, организации производства, размещения новых предприятий и т.п.

В первом случае рассчитываются оценочные показатели и показатели по видам используемых ресурсов:

рентабельность продукции, рентабельность производства, производство продукции на один рубль затрат, относительная экономия основных и оборотных фондов, материальных, трудовых затрат, фонда оплаты труда;

рост производительности труда, доля прироста продукции за счет роста производительности труда, экономия живого труда; показатели использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений - фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств;

показатели использования материальных ресурсов;

$$\text{годовой экономический эффект: } \mathcal{E} = \frac{P - K}{A + E_n}$$

где Р - результат, полученный от внедрения мероприятия, К - затраты на мероприятие, А - средняя норма реновации (полного восстановления) - амортизации основных фондов, используемых в мероприятии, Е_н - норматив приведения разновременных затрат и результатов внедрения в сопоставимость по времени (примерно равен нормативу эффективности капвложений 0,1).

При выборе наилучшего варианта рассчитывается **сравнительная экономическая эффективность**: при ее определении в качестве величины экономического эффекта принимается экономия от снижения себестоимости продукции, а в качестве затрат - дополнительные капитальные вложения, обусловившие экономию. Поэтому сравнивают необходимые капитальные вложения и уровни себестоимости продукции по разным вариантам. Кроме этого, сравнивают **срок окупаемости** различных вложений - время, в течение которого дополнительные капитальные вложениям К) окупаются экономией от снижения себестоимости продукции (ΔС) или прироста прибыли (ΔП):

$$T = \Delta K / \Delta C T = \Delta K / \Delta \Pi$$

Обратной величиной срока окупаемости является коэффициент эффективности дополнительных капитальных вложений.

Принятие инвестиционных решений всегда требует сопоставления возможных вариантов и выбора из них наиболее выгодного. К этому в принципе всегда и сводится управленческая задача.

При выборе наиболее эффективного варианта широко используется **показатель приведенных затрат** (Зпр.), который рассчитывается по формуле:

$$Зпр. = C + E_n * K$$

где Е_н - нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений (0,12-0,15); С - себестоимость готовой продукции; К - сумма капитальных вложений.

Наивыгоднейшим признается проект с наименьшей величиной приведенных затрат на выпуск одинаковых объемов продукции. Обязательным условием сопоставимости вариантов между собой является их тождественность по виду получаемой конечной продукции, по величине и срокам ее возможного получения.

Экономическая природа нормативного коэффициента сравнительной эффективности: величина Е_н характеризует нормативный годовой эффект, получаемый с одного рубля дополнительных капитальных вложений. Е_н - это нормативная прибыль с одного рубля капитальных вложений, которую народное хозяйство с

гарантией получит в случае отказа от данного проекта. А $E_{нхК}$ - это общая величина аналогичной прибыли от всей суммы вложений.

Слагаемое $E_{нхК}$ в критерии приведенных затрат отражает ущерб от изъятия ограниченных капитальных вложений из народного хозяйства в рассматриваемый проект.

Ен выполняет еще одну важную роль - он является измерителем степени дефицитности ограниченных капитальных вложений.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов представляют собой способы определения целесообразности долгосрочного вложения капитала в различные объекты с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости. При оценке эффективности капитальных вложений необходимо учитывать фактор времени, т.к. мы сопоставляем затраты на реализацию проекта и доходы от него (выгоды), возникающие в разное время.

В настоящее время общепризнанным методом оценки инвестиционных проектов является метод дисконтирования, т. е. приведения разновременных доходов и расходов, осуществляемых в рамках инвестиционного проекта, к единому (базовому) моменту времени. На его основе рассчитываются следующие четыре показателя:

чистая текущая стоимость или чистый дисконтированный доход, чистый приведенный доход, интегральный эффект (net present value, NPV). Смысл данного показателя заключается в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации. В общем виде величина NPV определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Где NPV - чистая приведенная стоимость (net present value,), B_t - выгода (доход) от проекта в году t , C_t - затраты на проект в году t , i -

ставка дисконта, n - число лет цикла жизни проекта.

Если текущая стоимость больше инвестиционных издержек, т. е. величина чистой текущей стоимости имеет положительную величину, то это соответствует целесообразности реализации проекта. Причем чем больше значение критерия, тем более привлекателен инвестиционный проект.

Рентабельность проекта или индекс прибыльности и индекс доходности (profitability index, PI) - определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект.

Очевидно, что величина критерия $PI > 1$ свидетельствует о целесообразности реализации проекта. Причем чем больше PI превышает единицу, тем выше инвестиционная привлекательность проекта.

Срок окупаемости или период окупаемости (payback period, PB) - характеризует период времени, необходимый для возмещения инвестиций, за который ожидается возврат вложенных средств за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта. Существуют **два метода** расчета этого показателя:

первый метод применяется в случае, когда годовые денежные поступления примерно равны - сумма первоначальных инвестиций делится на величину среднегодовых денежных поступлений;

второй метод: из суммы первоначальных инвестиций нарастающим итогом вычитают денежные поступления до тех пор, пока их разница не станет равной нулю - данный период является сроком окупаемости инвестиций.

Внутренняя норма рентабельности или внутренняя норма доходности, внутренняя норма прибыли, поверочный дисконт, внутренняя ставка отдачи (internal rate of return, IRR) - представляет собой расчетную процентную ставку, при которой получаемые доходы (выгоды) от проекта становятся равными затратам на проект. Это расчетная ставка, при которой чистая приведенная стоимость (ΣY) равна нулю. Это тот процент,

который может быть заплачен для мобилизации капиталовложений в проект. Рассчитывается по специальным программам на компьютерах или по методу «артиллерийской вилки».

Для оценки проектов используются и другие показатели: простая норма прибыли, точки безубыточности, фондоотдача капиталовложений и т. д.

Решение об инвестировании средств должно приниматься на основании всех перечисленных критериев и оценки совокупности политических, социальных, экономических и других факторов риска.

23. Сущность и классификация рисков в деятельности предприятия.

Универсальной формулировки риска в настоящее время не существует. Это объясняется крайней сложностью этого явления. О риске с древнейших времен упоминают философы, политические деятели, писатели:

«Тому, кто боится собственной тени, нет места под солнцем»

(арабская пословица);

«Какие из кораблей самые безопасные? - Вытащенные на берег!»

(Анахарсис, 638-559 гг. до н.э.):

«Лучше предотвращать будущую ошибку, чем сожалеть о прошлом прегрешении» (Хуу Цзы-Чен)

«Нельзя получать жизненные блага без постоянного риска»

(Теодор Рузвельт);

«Ни один враг монополий и трестов не мог найти в нашем предприятии никакого изъяна... И все-таки мы прогорели.»

В принципе риск представляет собой действие или бездействие человека в надежде на счастливый исход по принципу «повезет - не повезет».

В литературе под риском в общих чертах понимается возможность, вероятность возникновения опасности, неудачи, потери здоровья жизни, работы, репутации и т.п. В «Толковом словаре русского языка» под редакцией Б.М. Волина и Д.Н. Ушакова (изд. 1939 г.) «риск - это возможный убыток или неудача в коммерческом деле, обусловленные изменчивостью рыночной конъюнктуры». В «Словаре русского языка» С.И. Ожегова (22-е издание 1990 г.) о риске говорится вообще как о возможной опасности, неудачи, с приведением классической поговорки- «риск - благородное дело».

В экономической литературе также встречаются неоднозначные понятия риска. Так, в «Словаре-справочнике предпринимателя» отмечается, что «риск предпринимателя - это возможности неудач, убытков в предпринимательской деятельности, которые при неосмотрительности, неграмотном подходе к делу могут повлечь за собой нежелательные последствия, ущерб».

В экономической теории проблема рисков в предпринимательстве долгое время игнорировалась. Даже А. Маршалл скептически относился к любой деятельности, в которой фактор риска играл определенную роль (в частности к рынку ценных бумаг, относя биржевую деятельность к разряду «низменных удовольствий, подобных игре в рулетку или лотерею».

Риск, как неизбежный спутник принятия экономических решений, был признан в экономической науке лишь в 40-х гг. прошлого века с выходом книги Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», в которой американские ученые впервые исследовали проблему максимизации полезности индивида и прибыли фирмы с учетом фактора риска. Сущность их концепции заключается в том, что индивид, принимая решение о приобретении товара, а фирма - о вложении капитала в производство или финансовые активы, действуют на основе сравнения вероятности положительного исхода событий, выбирая альтернативы с наибольшей вероятностью получения максимальной пользы, прибыли.

В современной экономической науке проблема рисков в разных областях экономики занимает одно из центральных мест. Большой вклад наследование этой проблемы внесли лауреаты Нобелевской премии К. Эрроу, Г. Марковиц, У. Шарп, Дж. Акерлоф, Ф. Найт (США) и др.

Причины возникновения рискованных ситуаций в жизни человека:

неопределенность во многих процессах, обуславливающая возникновение ситуаций, не имеющих однозначного решения;

необходимость постоянного принятия однозначного решения при наличии, как правило, многочисленных альтернатив;

отсутствие возможности оценить вероятность наступления конкретного риска из множества альтернатив.

Исходя из этого, **основными чертами риска** являются противоречивость, альтернативность, неопределенность, а в ряде случаев и непредсказуемость, которую часто подменяют на понятие - Судьба.

Предпринимательство также имеет эту специфическую особенность - риск. Предпринимательства без риска не бывает. Умение справляться с риском во многом зависит от жизненной позиции человека: если он готов к риску, к трудностям, к их учету и преодолению, то тем самым увеличивает шансы на победу.

Вместе с тем риск имеет еще одну черту - **двойственный характер**:

риск способствует преодолению консерватизма и барьеров, препятствующих внедрению новых видов деятельности, стереотипов, тормозящих общественное развитие, обеспечивает реализацию инноваций;

риск без должного учета объективных закономерностей ведет к авантюризму, волюнтаризму, субъективизму и торможению социального прогресса, к социально-экономическим, материальным и моральным издержкам.

Причины возникновения экономического риска:

неопределенность природных процессов и явлений, стихийные бедствия;

случайность, вероятностный характер социально-экономических и технологических процессов;

многовариантность экономических отношений субъектов предпринимательской деятельности;

конкуренция, следствием которой является столкновение противоречивых интересов;

вероятностный характер НТП, невозможность однозначной оценки ряда явлений, процессов на современном уровне научного познания;

недостаточность информации об объектах, процессах и явлениях, в отношении которых принимается решение, постоянная изменчивость информации, «правил экономической игры», устанавливаемым государством;

ограниченность экономических ресурсов при принятии и реализации решений;

несбалансированность элементов хозяйственного механизма (прогнозирования, планирования, организации, мотивации, учета, анализа, ценообразования, материально-технического снабжения, финансово-кредитных отношений и др.).

Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть просчитан до максимально допустимого предела. Одной из задач предпринимателя, современного менеджера и является оптимальный расчет и максимальное предотвращение возможных рисков.

Исходя из этого, предпочтительней является следующее определение риска:

экономический риск — это экономическая деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата и отклонения от цели.

Классификация рисков:

в зависимости от сферы возникновения различают политические и социальные, макроэкономические и микроэкономические риски;

по времени возникновения - ретроспективные, текущие и перспективные;

по характеру учета выделяют внешние и внутренние риски;

по характеру последствий:

чистые риски - риск, результатом которого являются либо потери, либо их отсутствие, но для выигрыша нет (пожар, смерть главного действующего лица фирмы, банкротство клиента, хищение, дорожно-транспортное происшествие и т.п.);

спекулятивные риски - риск, при котором предприниматель либо выигрывает, либо проигрывает (покупка недвижимости, земли, акций, валюты с целью перепродажи и получения спекулятивной прибыли);

фундаментальные риски - отличаются безличностным характером, в одинаковой мере затрагивают всех, как правило, связаны с экономическими, политическими, социальными и природными потрясениями (наводнения, землетрясения, инфляция, войны и т.п.);

по сфере возникновения различают:

производственный риск - связан с осуществлением производственной деятельности; с невыполнением предприятием своих обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных фондов, сырья, рабочего времени;

коммерческий риск - риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных фирмой;

финансовый риск - риск, возникающий в сфере отношений с финансовыми институтами (банками и т.д.).

Основные причины возникновения производственного риска — возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и других затрат, цен на них, уплата повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, гибель или повреждение оборудования и т.п.

Причинами коммерческого риска являются снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, мнение рыночной цены товаров, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения и др.

Основными причинами финансового риска являются обесценивание портфельных инвестиций вследствие изменения валютных курсов, задержка платежей и т.п.

Особое значение имеет **риск форс-мажорных обстоятельств** — обстоятельств непреодолимой силы, которые не могут быть предотвращены и устранены какими-либо мероприятиями. К ним относятся: стихийные бедствия, природные катастрофы (наводнения, землетрясения, ураганы, штормы и др.), войны, революции, путчи, забастовки и т.п., которые мешают предпринимателю осуществлять свою деятельность.

Наступление форс-мажорных обстоятельств не зависит от воли предпринимателя, поэтому в соответствии со ст. 79 Конвенции ООН о договорах купли-продажи в случае их наступления стороны освобождаются от ответственности по контрактам, а возмещение потерь, вызванных форс-мажорными обстоятельствами, осуществляется, как правило, посредством страхования сделок в специализированных страховых компаниях.

24. Пути снижения рисков

Наличие объективного существования риска требует от современного менеджмента принятия адекватных мер, в первую очередь в области предупреждения наступления и управления рисковыми ситуациями.

Современное управление риском носит название риск-менеджмент.

Риск-менеджмент представляет собой систему оценки риска, управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе бизнеса: совокупность методов, приемов и мер, позволяющих прогнозировать, планировать, учитывать наступление рискованных событий, анализировать и принимать меры к их исключению или снижению отрицательных последствий. Управление рисками должно иметь системный характер.

Субъектом управления в системе управления риском является предприниматель, менеджер, финансовый или специальный менеджер по риску, специалисты соответствующих направлений (в области страхования, охраны и др.).

Конкретные методы и приемы зависят от специфики предпринимательской деятельности, стратегии достижения поставленной цели, конкретной ситуации.

Отсюда, **риск-менеджмент** - это система управления риском и экономико-финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления, включающая стратегию и тактику управленческих действий.

Объект управления в риск-менеджменте - рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска. К таким отношениям относятся связи между заемщиком и кредитором, предпринимателем и конкурентами, с поставщиками и потребителями, страхователем и страховщиком и т.п.

Функции риск-менеджмента базируются на классических функциях менеджмента:

анализ, прогноз, обнаружение области повышенного риска, оценка степени риска, разработка и принятие мер по предупреждению рисков;

в случае, когда ущерб уже имеет место - принятие мер к его оптимальному возмещению, анализ и предупреждение рисков.

В риск-менеджменте нет и не может быть готовых рецептов. Но, зная методы, приемы, способы решения тех или иных проблем, можно добиваться ощутимого успеха в конкретных ситуациях. Особую роль в решении рискованных задач играют интуиция и инсайт (осознание, четкое знание способов и методов решения конкретной проблемы).

Система эвристических правил и приемов для принятия решения в условиях риска:

нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

всегда нужно думать о последствиях риска;

положительное решение принимается только при отсутствии сомнения;

при наличии сомнения принимается отрицательное решение;

нельзя рисковать многим ради малого;

одного решения нет - всегда есть и другие! Более оптимальные! Ищите!

Основные средства разрешения рисков:

избежание риска - отказ от реализации мероприятия (проекта), связанного с риском, часто это отказ от прибыли, потери от неиспользованных возможностей, причем избежание одного вида риска может привести к возникновению других;

удержание риска за инвестором, самострахование, принятие риска - риск в пределах имеющихся собственных сумм для покрытия убытков в случае проигрыша за счет резервных фондов;

снижение степени риска - сокращение вероятности наступления рискованного события и объема потерь (противопожарные мероприятия); передача риска - заключается в передаче ответственности за риск, полностью или частично кому-либо, новым компаньонам, страховой компании.

Меры по устранению и минимизации риска:

сбор и обработка **информации** по аспектам риска - один из важнейших этапов процесса управления риском, поскольку процесс управления в первую очередь предполагает получение, переработку, передачу и практическое использование различного рода информации;

анализ рисков включает в себя качественный и количественный анализ риска;

выбор и обоснование предельно допустимых уровней риска;

выбор методов снижения риска;

формирование вариантов рискового вложения капитала;

оценка оптимальности рискового вложения капитала на основе сопоставления ожидаемой прибыли, других выгод и величины риска. **Информация** в процессе качественного и количественного анализа риска играет особо важную роль. От ее достоверности зачастую зависит судьба фирмы.

Качественный анализ включает в себя:

выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск;

установление потенциальных зон риска;

идентификацию всех возможных рисков;

выявление практических выгод и возможных негативных последствий;

расчет возможных материальных и финансовых потерь ресурсов.

На основе информации качественного анализа осуществляется **количественный анализ**, который включает в себя:

численное определение отдельных рисков и интегрального риска;

определение значений вероятности наступления рисковых событий, их последствий,

расчет допустимого уровня риска.

Методы количественной оценки риска:

статистический метод - заключается в сборе и анализе статистики потерь и прибылей, установлении величины и частоты, составлении более вероятного прогноза на будущее;

метод экспертных оценок - получение количественных оценок риска на основании обработки мнений профессионалов и специалистов **смешанный**.

Основные инструменты статистического метода:

среднее значение изучаемой случайной величины - обобщенная количественная характеристика ожидаемого результата;

дисперсия - средневзвешенное из квадратов отклонений действительных результатов средних;

среднеквадратическое отклонение;

коэффициент вариации;

распределение вероятности изучаемой случайной величины.

Степень риска определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что такой ущерб будет нанесен. Предприниматель должен подвергать всестороннему анализу все возможные мыслимые потери. Достижение этой цели является проблемой, решение которой возводится в бизнесе на уровень искусства. А искусство точному анализу поддается с трудом.

24. Банкротство предприятия: понятие, причины и меры по его предупреждению

Под банкротством (от итал. banco - скамья и rotto - сломанный) понимается неспособность должника платить по своим обязательствам.

В соответствии с действующим законодательством банкротство (несостоятельность) предприятия представляет собой признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника в

полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

Денежное обязательство - это обязанность должника уплатить кредиторам определенные денежные суммы по гражданско-правовым искам, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации.

В состав обязательных платежей включаются налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджеты соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды.

Отношения, связанные с несостоятельностью юридических лиц и граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, регулируются в Российской Федерации Федеральным законом № 127-ФЗ от 26 октября 2002 года «О несостоятельности (банкротстве)», который устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов. Действие Федерального закона распространяется на все юридические лица, за исключением казенных предприятий, учреждений, политических партий и религиозных организаций.

Законом определены следующие внешние **признаки банкротства**:

неисполнение денежных обязательств или неуплата обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления срока их исполнения;

денежные обязательства или обязательные платежи составляют не менее 500 минимальных месячных размеров оплаты труда, установленных Правительством РФ.

Различают внешние и внутренние причины банкротства предприятий.

Внешние причины банкротства:

экономические - инфляция, излишне жесткая государственная налоговая и кредитная политика, изменение общей рыночной конъюнктуры внутри страны или за рубежом, рыночной ориентации или покупательной способности потребителей, снижение уровня платежеспособности населения, выход на рынок новых, более дееспособных фирм;

социально-политические - изменение социально-политической обстановки внутри страны или за рубежом, демографической ситуации, законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, доступ иностранного капитала и иностранной продукции в страну и т.п.;

природно-климатические - изменение состояния окружающей среды, запасов природных ресурсов и т.п.;

экологические - повышение требований к экологической безопасности производства, продукции и т.п.

Внутренними факторами банкротства являются:

неудовлетворительное состояние управления предприятием, менеджмента (финансового, инвестиционного, кадрового и др.), неудовлетворительный стиль управления и т.п.;

отсутствие современной маркетинговой службы, старение продукции;

низкий уровень организации производства;

неудовлетворительная организация труда, отсутствие эффективной мотивации труда на предприятии, кадровой политики и т.п.;

старение капитала, основных фондов, технологии производства, низкий уровень качества продукции, высокий процент брака и т.п.

Основные причины банкротства в России:

медленная адаптация российских бизнесменов к рыночным «правилам игры»;

бедность населения, неудовлетворительные демографические изменения;

воздействие криминальной среды и постоянный передел собственности, заставляющий зачастую снижать экономические возможности предприятия;

наличие монополий и монопольной власти в большинстве отраслей реальной экономики;
неудовлетворительная инфраструктура;
стремление государственной власти перенести всю тяжесть переходного периода на предпринимательство;
низкий уровень государственного регулирования созданием и развитием рыночной среды в стране;
отсутствие действенной защиты отечественного бизнеса от глобализации мировой экономики;
зависимость экономики страны от мировой конъюнктуры на сырьевые ресурсы;
низкое качество российской продукции;
качественно неудовлетворительный директорский корпус, неумение и нежелание российского менеджмента учиться «играть» по международным экономическим правилам и др.

Единой классификации банкротства не существует. Однако на базе действующего законодательства можно выделить следующие **виды несостоятельности**:

в зависимости от преследуемых целей банкротства и соблюдения законодательства:

фиктивное банкротство - заведомо ложное объявление предприятия, имеющего возможность удовлетворить требование кредиторов, о несостоятельности;

преднамеренное банкротство - преднамеренное создание условий неплатежеспособности предприятия;

реальное банкротство,

в зависимости от глубины банкротства:

допустимое банкротство - негативное состояние предприятия на этапе возникновения угрозы потери прибыли;

критическое банкротство - неудовлетворительное финансовое состояние предприятия, влекущее возникновение значительной кредиторской задолженности;

катастрофическое банкротство - состояние предприятие в процессе его ликвидации - конкурсного производства.

Дела о банкротстве возбуждаются и рассматриваются арбитражным судом. Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают: должник, конкурсный кредитор, уполномоченные органы.

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

наблюдение - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов;

финансовое оздоровление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности;

внешнее управление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности;

конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;

мировое соглашение - процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами;

Учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника - унитарного предприятия, кредиторами и иными лицами в рамках мер по предупреждению банкротства может быть предоставлена финансовая помощь должнику в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника (досудебная санация).

В ходе наблюдения должник на основании решения своих учредителей (участников), вправе обратиться к собранию кредиторов или к арбитражному суду с ходатайством о введении финансового оздоровления, которое может быть установлено на срок до двух лет.

По итогам результатов проведения финансового оздоровления арбитражный суд вправе вынести определение о введении **внешнего управления** в следующих случаях:

- установления реальной возможности восстановления платежеспособности должника;
- подачи в арбитражный суд ходатайства собрания кредиторов о переходе к внешнему управлению в случаях, предусмотренных федеральным законодательством;
- проведения собрания кредиторов, на котором было принято решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, а также появления обстоятельств, дающих основания полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена и иных случаях.

С введения внешнего управления полномочия руководителя должника прекращаются, управление делами должника арбитражным судом возлагается на внешнего управляющего, вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей.

В соответствии с планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие **меры по восстановлению платежеспособности должника**:

- перепрофилирование производства;
- заккрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника, учредителями (участниками) должника либо третьими лицами;
- увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных обыкновенных акций должника;
- продажа предприятия должника;
- замещение активов должника;
- иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом влечет за собой открытие конкурсного производства, которое вводится сроком на год.

С даты принятия этого решения:

- срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника считается наступившим;
- прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней), процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к конфиденциальным сведениям, составляющим коммерческую тайну;
- совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника или влекущих за собой передачу его имущества третьим лицам в пользование, допускается исключительно в порядке действующего законодательства;
- прекращается исполнение по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур банкротства;

все требования кредиторов по денежным обязательствам, об уплате обязательных платежей, иные имущественные требования, за исключением требований о признании права собственности, о взыскании морального вреда, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, а также текущие обязательства, могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства;

исполнительные документы подлежат передаче конкурсному управляющему судебными приставами - исполнителями;

снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника.

Все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет **конкурсную массу**.