

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

---

Под общей редакцией  
доктора экономических наук,  
профессора Л. Н. Нехорошевой

*Допущено  
Министерством образования  
Республики Беларусь  
в качестве учебного пособия  
для учащихся средних специальных  
учебных заведений экономических  
специальностей*

3-е издание



Минск  
“Вышэйшая школа”  
2005

УДК 658 (075.32)  
ББК 65.29 я 723  
Э40

Авторы: Л. Н. Нехорошева, Н. Б. Антонова, М. А. Зайцева, Э. В. Крум,  
Л. Н. Литвинова, Е. В. Петриченко, Т. Г. Сачук, А. Н. Сенько, Н. А. Смольская,  
В. А. Соботович, А. В. Урупин

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор кафедры "Экономика и организация машиностроительных работ" Белорусского национального технического университета *И. М. Бабук*; преподаватель экономики Минского финансово-экономического колледжа *О. Л. Румас*

*Все права на данное издание защищены. Воспроизведение всей книги или любой ее части не может быть осуществлено без разрешения издательства.*

**Экономика предприятия: учеб. пособие / Л. Н. Нехорошева [и др.]; под общ. ред. Л. Н. Нехорошевой. – 3-е изд. – Мн.: Выш. шк., 2005. – 383 с.: ил.**

ISBN 985-06-1090-5.

Рассматриваются важнейшие вопросы экономики предприятия: выбор организационно-правовой формы, взаимодействие с органами государственного управления, организация производства, оценка и направления эффективного использования ресурсов, повышение качества продукции, активизация инновационной и инвестиционной деятельности, возможность страхования имущества предприятия, социальная защита работников. Каждый параграф включает вопросы для самоконтроля знаний.

Предыдущее издание вышло в 2004 г.

Для учащихся средних специальных учебных заведений. Может быть использовано как для очной, так и для заочной формы обучения. Будет полезно студентам вузов, преподавателям, руководителям предприятий и всем, кто интересуется вопросами экономики предприятия.

УДК 658 (075.32)  
ББК 65.29 я 723

ISBN 985-06-1090-5

© Издательство "Вышэйшая школа", 2005

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Развитие рыночных отношений вносит существенные изменения в методы хозяйствования на всех уровнях управления производством с целью формирования более эффективных экономических систем и повышения на этой основе жизненного уровня населения, решения социальных и экономических проблем. В связи с этим меняются требования к уровню и качеству знаний специалистов, которые должны обладать новым типом экономического мышления, уметь количественно и качественно оценивать экономические процессы, знать методы выявления резервов, определять затраты, эффективность производства, обосновывать решения в области инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, обеспечивающие его конкурентоспособность.

Преимущество пособия заключается в том, что в нем достаточно глубоко и системно изложен материал, необходимый специалистам, принимающим решения в области экономики предприятия; обеспечены межпредметные связи, позволяющие четко определить, где можно взять дополнительный материал по рассматриваемым вопросам. Данная книга дает целостную систему знаний в области механизма хозяйствования предприятия в современных условиях. С этой целью представлен материал по обеспечению качества и конкурентоспособности продукции, внешнеэкономической деятельности предприятия. Детально рассмотрены вопросы государственного регулирования деятельности субъектов хозяйствования, связи с внешней средой, маркетинговая деятельность предприятия, страхование имущества предприятия, что позволит повысить его устойчивость в условиях быстро меняющейся рыночной среды.

В книге подробно изложены такие вопросы, как обеспечение трудовых доходов работников предприятия и их социальная защита, в том числе в случае банкротства, так как предприятие рассматривается с точки зрения не только производственного, экономического и техноло-

гического развития, но и создания условий для реализации потребностей человека в достойных условиях труда, стимулирующих рост производительности, соответствующую оплату труда и высокое качество жизни. Это связано с развитием подходов, определяющих "человеческий капитал" как главное условие эффективного развития экономики предприятия.

Так как использование качественных факторов развития становится одним из основных условий конкурентоспособности предприятия, особый акцент сделан на возможности развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия.

При написании книги были использованы труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, законодательные, нормативные и методические материалы.

Все это позволяет рекомендовать данное учебное пособие не только учащимся средних специальных учебных заведений, но и студентам высших учебных заведений, специалистам, которые хотят составить комплексное представление об экономике предприятия и ее характерных особенностях в современных условиях.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с типовой программой курса для средних специальных учебных заведений по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и контроль", "Банковское дело", "Коммерческая деятельность", "Маркетинг".

Авторами пособия являются в основном сотрудники кафедры экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета, которая имеет многолетнюю историю и продолжает развитие научно-педагогической школы, фундамент которой заложили заслуженные экономисты БССР профессора Виктор Семенович Маврищев и Валентин Васильевич Выборнов. Руководитель авторского коллектива – зав. кафедрой экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета доктор экономических наук, профессор Л. Н. Нехорошева.

Материал пособия распределен между авторами следующим образом: введение, предисловие, гл. 1, § 2.2, 3.7, 3.8, 4.1 – 4.4 написала д-р экон. наук, проф. Л. Н. Нехорошева; п. 2.3.1, § 3.5, п. 3.6.1 – 3.6.3 – ст. преподаватель Э. В. Крум; § 2.1, 3.2, п. 3.6.4 – 3.6.7 – канд. экон. наук, доц. Т. Г. Сачук; п. 2.3.2 и § 3.11 – канд. экон. наук, доц. Н. А. Смольская; § 2.4 – совместно ст. преподаватель Э. В. Крум и канд. экон. наук, доц. А. Н. Сенько; § 2.5 – канд. экон. наук, доц. Л. Н. Литвинова; п. 2.3.3 – совместно канд. экон. наук, доц. А. В. Урупин и канд. экон. наук, доц. М. А. Зайцева; § 3.1 – канд. экон. наук, доц. Н. Б. Антонова; § 3.3 и 3.4 – канд. экон. наук, доц. Е. В. Петри-



ченко; § 3.9 и 3.10 – канд. экон. наук, доц. А. Н. Сенько; § 4.5 – аспирант В. А. Соботович.

Авторы выражают особую благодарность доктору экономических наук, профессору кафедры "Экономика и организация машиностроительных работ" Белорусского национального технического университета И. М. Бабуку и преподавателю экономики Минского финансово-экономического колледжа О. Л. Румас за вдумчивое и глубокое прочтение работы и ценные замечания по ее совершенствованию.

Авторы будут признательны за предложения по дальнейшей работе над книгой. Все отзывы, критические замечания и пожелания просим направлять по адресу: 220070, Минск, Партизанский проспект, 26, Белорусский государственный экономический университет, кафедра экономики промышленных предприятий.

*Людмила Нехорошева,*  
д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой  
экономики промышленных предприятий БГЭУ

## **ВВЕДЕНИЕ**

При формировании рыночных отношений предприятие становится важнейшим элементом рыночной системы, поэтому в современных условиях хозяйствования требуется переосмысление форм и методов ведения экономики предприятия.

*Ключевой задачей предприятия* является формирование способности адекватно реагировать на изменения, которые происходят на рынке под влиянием экономических, технологических, социальных, политических факторов. Эти изменения могут быть связаны с появлением на рынке новых изделий, которые по неценовым факторам более привлекательны для потребителей, т. е. обладают более высокими техническими и эксплуатационными характеристиками. Рыночная ситуация может измениться и под влиянием появления на рынке аналогичных изделий, предпочтительных для потребителя по ценовым факторам, т. е. имеющих более низкую цену. Изменение вкусов и поведения потребителей может привести к потере интереса к продукции, производимой предприятием, в связи с появлением абсолютно новых потребностей. Положение предприятия может измениться под влиянием темпов роста спроса на отдельные виды продукции, структурных сдвигов на сырьевом рынке, методов государственного регулирования экономики, экологических кризисов, изменения политической ситуации и т. д.

Таким образом, экономика предприятия должна адаптироваться к происходящим изменениям, чтобы выжить. В то же время предприятие является основным звеном рыночной экономики не только потому, что производит продукцию, удовлетворяющую запросам потребителей, но и потому, что создает новые рабочие места, обеспечивает занятость населения, формирует условия для производительного труда, использования прогрессивных технологий, в определенной мере влияет на качество жизни.

Экономика предприятия определяет экспорт страны, ее положение на мировом рынке.

Таким образом, *экономика предприятия* – достаточно сложный и многогранный феномен, который не имеет единого толкования, поэтому будем исходить из положения, что экономика предприятия является:

- основным *звеном развития* рыночного хозяйства;
- *сферой деятельности*, направленной на удовлетворение растущих потребностей;
- *наукой*, изучающей систему экономических отношений по поводу эффективного использования ресурсов, распределения результатов производства, обоснования логики поведения предприятия в рыночных условиях.

Как наука экономика предприятия тесно связана с экономической теорией, статистикой, экономико-математическими методами управления и т. д.

В ряде случаев *экономику предприятия* трактуют как натурально-вещественный состав всех его элементов, накопленных за определенный период времени со дня создания предприятия, и стоимостную оценку всех его основных и оборотных средств, готовой продукции, денежных средств, находящихся на банковских счетах, ценных бумаг, объектов интеллектуальной собственности, доходов, прибыли, полученных в результате реализации продукции и услуг, имущественных и других прав и т. д.

Исходя из сложности рассматриваемых проблем, было сформировано содержание дисциплины "Экономика предприятия", которая состоит из ряда блоков и рассматривает:

- предприятие как элемент рыночной системы, его особенности как субъекта хозяйствования, организационно-правовые формы предприятия, возможности объединения предприятий, особенности малых предприятий;
- использование производственных ресурсов предприятия; в том числе определение потребности в них и оценку эффективности их использования;
- управление производством и реализацией продукции, включая как взаимодействие предприятия с государственными органами управления, так и планирование хозяйственной деятельности предприятия, учет затрат на производство, анализ финансового положения предприятия; значительное внимание уделено маркетинговой деятельности предприятия, его внешнеэкономическим возможно-

стям, страхованию имущества предприятия с целью его защиты от действия неблагоприятных внешних факторов;

- управление предприятием и организацию производства, включая организацию управления производством, его структуру, организацию систем управления качеством продукции, организационно-экономическую подготовку производства и т. д.

Сложность изучения дисциплины "Экономика предприятия" заключается и в том, что происходит достаточно быстрое развитие экономических процессов, изменение форм и методов хозяйствования. Основным термин – "предприятие" – развивается. В настоящее время получает распространение термин "организация", который применяется по отношению к предприятию как в тех случаях, когда целью является получение прибыли (коммерческие организации), так и при решении социальных и других задач, не связанных с получением прибыли (некоммерческие). Широкое распространение получил термин "фирма", который часто трактуется как "предприятие", что не соответствует действительности и вызывает необходимость изучения эволюции предприятия и происходящих институциональных изменений.

Следовательно, цель изучения экономики предприятия – сформировать целостное представление об экономике предприятия, выработать умение обосновывать экономические решения, выбирать правильную стратегию и тактику поведения предприятия в изменяющейся рыночной среде.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение методов обоснования экономических решений;
- приобретение навыков проведения экономических расчетов;
- выработка умения ориентироваться в рыночных ситуациях;
- оценка эффективности деятельности предприятия;
- обеспечение конкурентоспособности продукции и предприятия;
- финансово-экономическое обоснование инвестиционных проектов, выработка эффективных стратегий развития предприятия на основе инновационной деятельности.

Таким образом, данная дисциплина позволяет получить достаточно глубокое и системное представление об экономике предприятий, методах обоснования управленческих решений по вопросам эффективного использования ресурсов, необходимых для развития предприятия, его успешного функционирования в рыночных условиях, адаптации к воздействию качественно новых факторов.

# 1

## ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

### 1.1. ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях централизованного управления экономика, согласно отраслевой классификации, делилась на производственную и непроизводственную сферы. Основным элементом экономики являлось предприятие (организация), состоящее на самостоятельном балансе. В условиях рынка развиваются не только технологические отношения между предприятиями, но и рыночные отношения субъектов хозяйствования. В соответствии с технологическими связями предприятия объединены в *отрасли*.

Система рыночной экономики включает комплекс *институциональных единиц*, в состав которого входят корпорации, домашние хозяйства, некоммерческие организации, органы государственного управления. Три типа институциональных единиц – корпоративные предприятия, органы государственного управления, домашние хозяйства – отвечают основному критерию формирования *секторов рыночной экономики*, которые объединены в однородные группы по признакам экономического поведения, целей и задач.

Исходя из того, что по виду производимых товаров и услуг корпорации подразделяются на финансовые и нефинансовые, выделяют два сектора: *финансовый* и *нефинансовый*. Два следующих сектора экономики формируют органы государственного управления – *сектор государственного управления* и *сектор домашних хозяйств*.

Некоммерческие организации, связанные с корпоративными предприятиями и органами государственного управления, входят в соответствующие секторы, а некоммерческие организации, об-

служивающие домашние хозяйства, в соответствии с международными стандартами выделены в самостоятельный (пятый) сектор.

В зависимости от участия в производственном процессе национальная экономика делится на *производственную* и *непроизводственную сферы*. Промышленность, сельское, лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, торговля, общественное питание и другие отрасли относятся к сфере материального производства, а наука, образование, здравоохранение и т. п. – к непроизводственной сфере.

Промышленность является одной из ведущих отраслей производственной сферы. Исторически она прошла следующие фазы: домашний промысел, ремесло, кустарная промышленность, мануфактура, фабрика. В современных условиях *промышленность* представляет собой совокупность значительного числа самостоятельных предприятий, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой сырья. Она объединяет ряд *комплексных отраслей*, которые состоят из специализированных отраслей. Так, например, легкая промышленность как комплексная отрасль состоит из швейной, трикотажной, текстильной, обувной и др. В свою очередь текстильная промышленность включает шерстяную, шелковую, хлопчатобумажную отрасли, которые выделены по признаку однородности перерабатываемого сырья.

Предприятия объединяются в отрасль по следующим признакам: однородность выпускаемой продукции, ее экономическое назначение, общность технологического процесса, однородность перерабатываемого сырья, профессиональный состав кадров и т. д. При этом для объединения совокупности предприятий в отрасль не обязательно наличие всех признаков одновременно. Главный из них – экономическое назначение выпускаемой продукции.

Таким образом, *отрасль промышленности* представляет собой совокупность самостоятельных предприятий, характеризующихся единством экономического назначения выпускаемой продукции, общностью технологических процессов и производственно-технической базы, однородностью перерабатываемого сырья, специфичностью состава кадров и др.

Одной из ведущих отраслей производственной сферы является *строительство*, которое отличается от промышленности бо-

лее длительным циклом, большим объемом незавершенного производства, организацией технологического процесса (например, материалы и строительное оборудование доставляются непосредственно на строительную площадку и т. д.).

*Сельское хозяйство* основано на естественных природных и биологических процессах. В отличие от промышленности оно имеет сезонный характер, обусловленный особенностями растениеводства и животноводства.

*Грузовой транспорт* обеспечивает доставку грузов к месту потребления с сохранением их свойств и качества.

В современных условиях усиливаются межотраслевые связи и образуются *межотраслевые комплексы*, например агропромышленный комплекс, топливно-энергетический и др.

Отрасли непроеизводственной сферы ориентированы на оказание услуг, выполнение работ, создание интеллектуальной собственности. Они объединяют организации и учреждения здравоохранения, науки и научного обслуживания, образования.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. На какие секторы делится система национальной экономики?
2. Какие отрасли объединяет производственная сфера?
3. Какие области деятельности объединяет непроеизводственная сфера?
4. Какие фазы в своем историческом развитии прошла промышленность?
5. Приведите пример комплексной отрасли промышленности и назовите составляющие ее отрасли.
6. По каким признакам предприятия объединяются в отрасли?
7. Что представляют собой межотраслевые комплексы?
8. Почему промышленность является ведущей отраслью экономики Беларуси?
9. Из каких секторов состоит национальная экономика?
10. Что представляет собой отрасль промышленности?
11. Чем промышленность отличается от строительства?
12. Чем характеризуется сельское хозяйство?
13. Какие основные отличительные особенности характеризуют грузовой транспорт?
14. Приведите пример межотраслевых комплексов.

## 1.2. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ВЕДУЩАЯ ОТРАСЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Промышленность является ведущей отраслью материального производства. В развитых странах наблюдается увеличение доли экономически активного населения, занятого в непродуцтвенной сфере (более 50%). В странах с переходной экономикой эта тенденция пока не получила должного развития и материальное производство играет ведущую роль.

Промышленность занимает особое место в национальной экономике Беларуси, так как:

- значительная доля ВВП и национального дохода создается промышленностью;
- значительное число экономически активного населения занято в промышленности;
- промышленность производит орудия труда, используемые в других отраслях материального производства и непродуцтвенной сфере, определяя тем самым уровень развития сельского хозяйства, транспорта, строительства, торговли, а также здравоохранения, науки, образования и т. д.;
- уровень конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках также в значительной степени определяется развитием промышленности;
- состояние экологии во многом зависит от применяемых технологий, использования безотходных технологий;
- социальная среда, условия труда, качество жизни определяются в зависимости от уровня развития промышленности;
- обороноспособность страны зависит от уровня военной техники.

Таким образом, в настоящее время промышленность является важнейшей отраслью национальной экономики Беларуси, так как она определяет экономическое, научно-техническое, социально-экономическое развитие страны.

Современная промышленность представляет собой сложный организм, состоящий из большого числа тесно связанных между собой комплексных и специализированных отраслей, производств. Эффективность его функционирования зависит от уровня сбалансированности отраслей, поэтому анализ состояния промышленности требует проведения научно обоснованной классификации.



**Классификация** отраслей промышленности проводится по следующим классификационным признакам: экономическое назначение выпускаемой продукции, характер воздействия на предмет труда, функциональное назначение отрасли, структура затрат и др.

По экономическому назначению выпускаемой продукции все отрасли промышленности можно разделить на две группы: отрасли, изготавливающие средства производства (группа А), и отрасли, производящие предметы потребления (группа Б).

По характеру воздействия на предмет труда отрасли делятся на добывающие и обрабатывающие. Предприятия **добывающих отраслей** ориентированы на непосредственную добычу и заготовку природного сырья и не меняют их свойств (угольная, нефтеперерабатывающая, лесозаготовительная, торфяная и др.). Предприятия **обрабатывающих отраслей** воздействуют на предмет труда, изменяя его физико-химические свойства (машиностроение, металлургия, легкая промышленность, пищевая и др.). Предприятий обрабатывающих отраслей гораздо больше, чем добывающих, так как добытое сырье многократно подвергается физическому, термическому, химическому и другим видам воздействия, пока не станет готовой продукцией.

По функциональному назначению отрасли делятся на производящие промежуточный продукт (предмет труда) и производящие конечную продукцию (орудия труда и предметы потребления).

Отрасли можно классифицировать и по другим признакам, например по структуре издержек производства (фондоёмкие, трудоёмкие, материалоемкие, энергоёмкие, наукоёмкие), по возможности равномерной работы в течение года (сезонные, несезонные) и др.

Как было указано выше, отрасли объединяются в межотраслевые комплексы: топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной, промышленность строительного комплекса, легкая промышленность, агропромышленный комплекс. Так, например, **топливно-энергетический комплекс** объединяет отрасли по добыче и производству всех видов топлива и энергии, **металлургический** – отрасли по добыче и обо-

гашению сырья, производству черных и цветных металлов, *машиностроительный комплекс* включает отрасли по изготовлению оборудования, машин, приборов, вычислительной техники; металлоизделий, электротехнических, радиотехнических изделий и т. д.

Состав отраслей, их количественное соотношение, производственные связи между ними, изменение во времени называется *отраслевой структурой промышленности*.

Отраслевую структуру можно охарактеризовать следующими группами показателей:

- 1) количественные, характеризующие количественное соотношение отраслей на конкретный момент времени;
- 2) структурные сдвиги, характеризующие изменение соотношения отраслей за определенный период времени;
- 3) отражающие производственные связи между отраслями.

Первая группа включает следующие показатели: доля каждой отрасли в промышленности в целом по численности занятых, стоимости основных фондов, выпущенной продукции (по стоимости). Например, доля численности занятых в легкой промышленности в промышленности в целом.

Вторая группа содержит такие показатели: разность удельных весов показателей первой группы за анализируемый период времени (например, за 5 лет); интенсивность изменения отраслевой структуры (соотношение удельных весов рассматриваемых показателей за определенный период); коэффициент опережения, определяемый как отношение темпов развития конкретной отрасли к темпам развития промышленности за этот же период. Если коэффициент опережения выше единицы, то темпы развития отрасли выше, чем промышленности в целом, если равен единице, то темпы их роста одинаковы, если меньше единицы, то отрасль развивается медленнее, чем промышленность в целом. Если идет падение, то данный показатель сравнивает и характеризует темпы падения.

Третья группа показателей характеризует внутриотраслевые и межотраслевые связи. *Внутриотраслевые связи* характеризуются удельным весом продукции собственного производства, оставляемой в отрасли для дальнейшего использования во всем производственном потреблении, а *межотраслевые* — удельным весом продукции данной отрасли промышленности, направляемой на дальнейшее потребление, в другие отрасли, во

всем производственном потреблении (например, станки, произведенные строительной отраслью, отправляются в другие отрасли и оставляются в самой отрасли станкостроения).

**Производственные связи** между отраслями делятся на прямые и косвенные. **Прямые связи** – это связи непосредственно между отраслями, а **косвенные** – опосредованно через другие отрасли. Так, например, электроэнергия может использоваться непосредственно при сборке автомобилей (прямые связи), но чтобы произвести автомобиль, необходимо добыть руду, выплавить металл и т. д. (косвенные связи).

Прямые связи характеризуются **коэффициентами прямых затрат**, которые представляют собой укрупненные показатели расхода важнейших видов сырья, материалов, топлива на единицу продукции. **Коэффициенты полных затрат** учитывают все материальные затраты на единицу конечной продукции, как прямые, так и косвенные. Естественно, полные затраты в несколько раз превышают прямые.

Отраслевая структура формируется под влиянием ряда факторов: научно-технологического и социально-экономического развития, места в международном разделении труда, менталитета населения, наличия природных ресурсов и степени их освоения, развития производственной инфраструктуры, а также мягкой инфраструктуры, включающей телекоммуникации, информационную сеть и т. д.

Развитие мировой экономики характеризуется рядом тенденций:

- **сервизация** – опережающий рост доли экономически активного населения (ЭАН), занятого в непроеизводственной сфере, по сравнению с производственной;
- **софтизация** – опережающее развитие нематериальных факторов производства;
- **хайтеграция** – преимущественный обмен, а не продажа высоких технологий на мировом рынке, так как это стимулирует экономический рост.

Структурные сдвиги в национальной экономике в целом и в промышленности в частности должны отражать мировые тенденции.

**Промышленная политика** направлена на государственное регулирование деятельности промышленных предприятий с целью ее

активизации, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспечения благоприятного инвестиционного и инновационного климата, продвижения продукции на внутренний и внешний рынки. Следовательно, промышленная политика должна обеспечивать развитие приоритетных отраслей, передачу новых технологий в базовые отрасли, прогрессивные структурные сдвиги.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. По каким важнейшим признакам можно классифицировать отрасли промышленности?
2. Что понимается под отраслевой структурой?
3. По каким группам показателей можно охарактеризовать отраслевую структуру промышленности?
4. С какой целью разрабатывается промышленная политика?
5. Что понимается под сервизацией?
6. Что такое софтизация?
7. Что понимается под хайтеграцией?
8. Приведите примеры межотраслевых комплексов.

### 1.3. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Предприятие (организация) представляет собой хозяйствующий субъект, который создается с целью выпуска продукции (или услуг) определенного вида. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, имеет счет в банке, право юридического лица, может выполнять любые виды деятельности, если они не запрещены законом. Предприятия могут создаваться для получения прибыли в качестве одной из основных целей функционирования, а также ради других целей, когда прибыль не является основной целью. Предприятия различаются по размерам, структуре, выполняемым функциям и т. д.

Для достижения поставленных целей предприятие наделяется имуществом. В соответствии с законом Республики Беларусь предприятие представляет собой имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 132 Гражданского кодекса Республики Беларусь). При этом имущественный комплекс предприятия может включать не только здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье,

продукцию, но и земельные участки, различные права (на возвращение долгов, фирменные наименования, товарные знаки и т. д.).

Таким образом, *предприятие (организация)* является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным в соответствии с действующим законодательством для производства определенного вида продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей, а также обеспечения функционирования самого предприятия и его работников.

Для выполнения своих функций предприятие должно иметь на "входе" необходимые ресурсы: материально-технические, трудовые, информационные, а на "выходе" – готовую продукцию (услуги).

Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, заключает договоры, распоряжается выпущенной продукцией, прибылью, полученной после уплаты налогов. С этой точки зрения предприятие является самостоятельным товаропроизводителем.

В основе функционирования предприятия лежит производственный процесс, который представляет собой систему взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

*Основное производство* включает заготовительный процесс (производство отливок, штамповок и т. п.), обработку (механическую, термическую и т. д.), а также сборку, в результате которой получается готовый продукт.

*Вспомогательное производство* создает условия для основного производства: ремонт зданий, сооружений, оборудования, производство оснастки, производство и передача электроэнергии и т. п.

*Обслуживающее производство* обеспечивает функционирование основного и вспомогательного производств и включает складское хозяйство, систему контроля и т. д.

Производственный процесс состоит из *операций*, которые выполняются на конкретном рабочем месте. Рабочие должны обладать определенными знаниями и навыками, квалификацией для выполнения операций, а специалисты – знаниями и навыками в области организации технологического процесса.

Следовательно, предприятие представляет собой:

- имущественный комплекс и систему прав и обязанностей, связанных с его использованием;
- комплекс по переработке поступающих ресурсов в готовую продукцию (услуги), которая должна быть принята потребителем;
- производственно-технологический комплекс, обеспечивающий единство производственных процессов;
- организационно-экономическую систему, обеспечивающую принятие и реализацию управленческих решений, формирование стратегии развития, планирование, учет, контроль за выполнением принятых решений, мониторинг, максимальную эффективность используемых ресурсов, устойчивое положение на рынке;
- трудовой коллектив, объединенный выполнением функций по производству и реализации продукции, а также решением социальных задач.

Таким образом, предприятие – достаточно сложная система, которая должна выполнять комплекс разнообразных функций.

Предприятия можно классифицировать по различным признакам:

- по назначению производимой продукции или работ, услуг;
- по особенностям технологического процесса;
- по организационным типам построения структуры управления;
- по характеру потребляемого сырья и способам его переработки;
- по уровню специализации;
- по формам собственности;
- по способу распределения прибыли и убытков;
- по источникам формирования имущества;
- по размерам и т. д.

Организационно-правовые формы, которые выбираются для функционирования предприятия, определяются его особенностями и действующим законодательством.

**Вопросы для самоконтроля**

1. Что представляет собой промышленное предприятие?
2. По каким признакам можно классифицировать промышленные предприятия?
3. Что представляет собой производственный процесс?
4. Что включает основное производство?
5. Что понимается под вспомогательным производством?
6. Что представляет собой обслуживающее производство?
7. Из чего состоит производственный процесс?

**1.4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Цель, для реализации которой создается предприятие (организация), во многом влияет на выбор его организационно-правовой формы.

Если предприятие ставит целью выполнение определенных функций, не связанных первично с получением прибыли и распределением, то прибыль может вкладываться в дальнейшее развитие предприятия (организации). Такие предприятия (организации) относятся к *некоммерческим*. *Коммерческие предприятия (организации)* ориентированы на получение прибыли и ее распределение, в том числе между участниками создания или функционирования предприятия.

Коммерческие организации могут выступать в форме государственных и муниципальных унитарных предприятий, хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, производственных кооперативов.

*Государственные предприятия* образуются по инициативе государственных органов на основе государственной собственности, которая выступает в виде республиканской собственности и собственности административно-территориальных единиц (муниципальной, коммунальной собственности).

*Унитарным предприятием* является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Особенность данной организационно-правовой формы заключается в том, что имущество унитарного предприятия неделимо, оно не может быть распределено по вкладам (палям, долям). В соответствии с действующим законодательством в

форме унитарных создаются государственные и муниципальные предприятия, т. е. имущество унитарного предприятия находится в государственной и муниципальной собственности и принадлежит ему на правах хозяйственного ведения. При этом фирменное наименование унитарного предприятия должно обязательно содержать информацию о собственнике имущества. Во главе унитарного предприятия ставится руководитель, который подотчетен собственнику (или органу, уполномоченному собственником). Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника имущества. Собственник также не несет ответственности по обязательствам предприятия.

Унитарные предприятия могут быть двух видов: основанные на праве хозяйственного ведения и основанные на праве оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на *праве хозяйственного ведения*, создается решением соответствующего государственного органа или органа местного самоуправления, который и утверждает Устав предприятия. Такое предприятие может создавать другие предприятия с правом юридического лица на основе передачи им части своего имущества в хозяйственное ведение.

Унитарное предприятие, основанное на *праве оперативного управления имуществом*, создается по решению Правительства Республики Беларусь и носит название *казенного предприятия*. Казенное предприятие осуществляет оперативное управление в соответствии с целями создания предприятия, действующим законодательством и указаниями собственника имущества.

Порядок распределения доходов определяет собственник имущества, который несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества. *Субсидиарная ответственность* — это дополнительная ответственность перед кредитором совместно с должником.

Работники государственного предприятия являются наемными.

Государство может использовать различные методы управления предприятием (административные, экономические). *Хозяйственные товарищества (общества)* представляют собой коммерческие организации с уставным капиталом, который раз-



делен на доли (вклады) учредителей (участников). Имущество, образованное при создании предприятия, а также произведенное или приобретенное в процессе функционирования предприятия, является собственностью товарищества. Участники товарищества имеют право на имущество и получение доли дохода от деятельности предприятия. Если хозяйственные товарищества представляют собой объединение лиц, то хозяйственные общества – объединение капиталов. Объединение лиц основано на личном участии в ведении дел организации. Объединение капиталов не предполагает обязательного объединения деятельности по управлению предприятием. При этом ответственность по обязательствам предприятия несет предприятие, а сами участники не являются ответственными за последствия рисков хозяйственной деятельности.

Хозяйственные товарищества могут быть полными и коммандитными.

**Полное товарищество** характеризуется тем, что все его участники несут по обязательствам полную (неограниченную) ответственность не только капиталом, но и всем своим имуществом.

**Коммандитное товарищество (товарищество на вере)** отличается тем, что по крайней мере один из его участников несет полную (неограниченную) ответственность и хотя бы одна – ограниченную ответственность перед кредиторами. Участники, несущие полную ответственность, называются **действительными членами**, а участники, которые несут ограниченную ответственность, – **членами-вкладчиками** или **коммандитами**. Коммандит несет ответственность перед кредитором только в пределах вклада, который он внес в общее имущество общества, а не личным имуществом. Он не принимает участия в управлении товариществом.

Как правило, хозяйственное товарищество образуется не большим числом участников. Лицо может быть участником только одного полного товарищества, в фирменном наименовании которого должны быть или имена всех участников и слова "полное товарищество", или имя одного (нескольких) участника с добавлением слов "и компания" или "полное товарищество".

Участники полного товарищества несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества;

т. е. дополнительную ответственность пропорционально своим вкладам в уставный капитал.

Участники коммандитного товарищества, осуществляющие от имени товарищества предпринимательскую деятельность, отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом, а участники-вкладчики (коммандиты) — в пределах сумм внесенных ими вкладов, так как они не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерного общества. При этом государственные органы и органы местного самоуправления не могут быть участниками хозяйственных обществ. Хозяйственное общество является собственником переданного ему участниками имущества, созданного в процессе функционирования, а также приобретенного имущества. Оно отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а его участники несут риск в размере принадлежащих им долей (паев, акций). Следовательно, хозяйственное общество отвечает по своим обязательствам как самостоятельный субъект, а участники несут риск потерь в размере принадлежащих им паев.

*Общество с ограниченной ответственностью* отличается тем, что каждый его участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества (только в пределах своего вклада).

*Общество с дополнительной ответственностью* характеризуется тем, что его участники несут дополнительную имущественную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих их долю в имуществе общества. При этом величина дополнительной ответственности оговаривается в учредительных документах. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Вклад в имущество хозяйственного общества может быть внесен деньгами, ценными бумагами, вещами, правами — имущественными или иными, имеющими денежную оценку (например, права на использование интеллектуальной собственности — авторские права, ноу-хау и т. п.).

**Акционерные общества** в отличие от обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью создаются при необходимости привлечь капитал значительно большего размера. Акционерное общество является коммерческой организацией, уставный капитал которой разделен на определенное число акций; при этом участники не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им вкладов.

Уставный фонд акционерных обществ формируется за счет продажи акций участникам акционерного общества.

**Акция** – это ценная бумага, подтверждающая вклад ее владельца в уставный фонд. Акции могут быть привилегированными и обыкновенными (в зависимости от предоставляемых владельцу прав). Владельцы **привилегированных акций** имеют преимущественные права на получение дивидендов в размере заранее оговоренного процента независимо от результативности деятельности акционерного общества, а также первоочередное право получения части имущества в случае ликвидации общества. При этом владельцы привилегированных акций, как правило, не могут участвовать в управлении обществом. **Обыкновенные акции** позволяют их владельцам участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса, а также получать дивиденды и часть имущества в случае ликвидации акционерного общества. Все владельцы акций могут продавать свои акции на вторичном рынке ценных бумаг без чье-либо согласия.

Акционерное общество может быть открытым и закрытым, что должно быть отражено в его Уставе. **Акционерное общество открытого типа** проводит открытую подписку на выпускаемые акции, которые поступают в свободную продажу. Число акционеров открытого общества не ограничивается. **Акционерное общество закрытого типа** отличается тем, что его акции распространяются только среди учредителей. Закрытое акционерное общество не может проводить открытую подписку.

В **учредительном договоре** акционерного общества указываются размер уставного капитала, типы выпускаемых акций, порядок их оплаты, права и обязанности учредителей общества.

**Устав** акционерного общества содержит наименование общества, характеристику типа общества (открытое или закрытое), всю информацию о количестве, стоимости, типах акций, правах

акционеров, уставном фонде, организации управления деятельностью общества, порядке проведения общего собрания акционеров, его полномочиях и других вопросах, регламентирующих создание и функционирование акционерного общества.

*Уставный капитал* акционерного общества может быть увеличен на основании решения общего собрания акционеров путем увеличения номинальной стоимости акций или (и) путем выпуска дополнительных акций.

Акционерное общество имеет право выпускать облигации, но их владелец может требовать погашения облигаций в установленный срок.

По договоренности оплата акций может производиться деньгами, ценными бумагами или (и) имущественными правами, имеющими денежную оценку.

Итак, многообразие организационно-правовых форм позволяет выбрать наиболее соответствующую целям и условиям функционирования предприятия.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. В каких организационно-правовых формах функционируют предприятия в соответствии с законодательством Республики Беларусь?
2. Как образуются государственные предприятия?
3. Что понимается под унитарным предприятием?
4. Что представляет собой субсидиарная ответственность?
5. Что понимается под хозяйственными товариществами?
6. Чем полные товарищества отличаются от командитных?
7. Что представляют собой акционерные общества?
8. Чем акционерные общества открытого типа отличаются от акционерных обществ закрытого типа?
9. Что представляет собой Устав акционерного общества?

## **1.5. ФОРМЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Предприятия различных хозяйственно-правовых форм являются юридически самостоятельными организациями, но для усиления конкурентных преимуществ и решения конкретных задач они могут создавать различные объединения.

Создание объединений характеризуется следующими признаками:

- сохранение прав юридического лица при вхождении в объединение;
- добровольность вхождения в объединение;
- соблюдение требований устава объединения;
- формирование отношений между участниками объединения на основе договора.

**Концерн** представляет собой объединение самостоятельных в организационно-правовом отношении предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации выполнения ряда функций с целью повышения его эффективности (научно-техническая деятельность, инвестиционная, внешнеэкономическая и т. д.), а также организаций коммерческого обслуживания предприятий. По составу участников концерны могут быть *отраслевыми* и *межотраслевыми*. Предприятие (организация), входящее в концерн, не имеет права входить в другой концерн и обязано указать свою принадлежность к данному концерну в фирменном наименовании.

**Холдинг (холдинговая компания)** представляет собой организацию, функционирующую на основе владения контрольными пакетами акций (долями в паях) других предприятий (компаний) с целью управления их деятельностью и контроля. Контрольный пакет акций дает возможность участвовать в капитале предприятия путем обеспечения безусловного права принятия (отклонения) решений, принимаемых на общем собрании акционеров, пайщиков, органов управления. Через контрольный пакет осуществляется механизм управления с целью проведения единой политики. По преимущественному виду деятельности холдинги подразделяются на *промышленные* и *финансовые*. Финансовые холдинги отличаются тем, что более 50% их капитала составляют ценные бумаги и другие финансовые активы.

**Консорциум** представляет собой временное объединение предприятий, создаваемое на паевой основе для совместной реализации комплексных проектов или программ, выполнения крупных государственных заказов. После достижения цели, поставленной при создании консорциума, он может прекратить свою деятельность. Участники консорциума могут одновременно являться участниками других объединений.

**Финансово-промышленные группы** (ФПГ) представляют собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общества либо полно или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе соответствующего договора о создании финансово-промышленной группы с целью технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных проектов (программ), направленных на повышение конкурентоспособности, освоение новых рынков, создание новых рабочих мест. ФПГ обладают следующими возможностями:

- создавать высокоэффективные производственные системы с вертикальной интеграцией;
- обеспечивать эффективность механизма финансирования по всем технологическим и производственным цепочкам;
- концентрировать и привлекать крупные инвестиции (под гарантии ФПГ).

Создание ФПГ позволяет значительно активизировать инвестиционную деятельность.

**Ассоциация (союз)** представляет собой добровольное объединение организаций с целью решения задач, связанных с развитием конкретной отрасли, научно-технического направления, вида деятельности. Как правило, члены ассоциации не ведут совместной производственно-хозяйственной деятельности. Ее участники могут проводить научно-практические конференции, обобщать и распространять прогрессивный опыт в своей сфере, заниматься продвижением законопроектов, издательской деятельностью, влиять на общественное мнение и т. д. Ассоциация (союз) осуществляет свою деятельность на основе добровольных членских взносов и пожертвований. Участник ассоциации имеет право быть членом других объединений. С развитием рыночных отношений ассоциации получают все большее развитие.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что представляет собой объединение предприятий? С какой целью они создаются?
2. Что представляет собой концерн?
3. Что такое холдинг?
4. Что такое контрольный пакет акций?

5. Что представляет собой консорциум?
6. Что такое финансово-промышленная группа и какие функции она выполняет?
7. Что представляют собой ассоциации?

## 1.6. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес – один из важнейших компонентов рыночных отношений. Он способствует развитию предпринимательства, созданию новых рабочих мест, быстрому перетеканию капитала в новые сферы деятельности, ускорению инновационных процессов, более полному раскрытию творческого потенциала человека. Малые предприятия отличаются гибкостью, способностью быстро переориентироваться на новые потребности, значительно повысить эффективность используемых ресурсов. Следовательно, формально малые предприятия определяются заранее оговоренным размером, но практически они имеют качественные преимущества, перечисленные выше. Малые предприятия имеют и ряд недостатков. Крупные предприятия могут аккумулировать значительно большие капиталы, иметь филиалы в различных регионах, в других странах и т. д. Но следует понимать, что крупные и малые предприятия не являются прямыми конкурентами, так как преимущества одних являются недостатками других, поэтому в условиях жесткой конкуренции эффективно развиваются различные формы сотрудничества крупных и малых предприятий. На основе *субподрядной системы* крупное предприятие передает значительную часть работ малым предприятиям, сосредоточиваясь на стратегических вопросах, определяющих конкурентоспособность предприятия. Малые предприятия заинтересованы в субподрядной системе, так как получают возможность гарантированного сбыта продукции (услуг) в соответствии с субподрядным договором.

*Система малое предприятие – "лоцман" крупного предприятия* характеризуется тем, что в соответствии с договором малое предприятие осуществляет разработку и (или) выход на рынок с новой продукцией (технологиями, услугами). Преимущество для крупного предприятия заключается в значительном снижении риска при переходе на продукцию нового вида, а для

малого – в возможности осуществления и реализации новой идеи при финансовой поддержке крупного предприятия практически при отсутствии риска своим имуществом.

*Франчайзный договор* позволяет крупному предприятию продвигать свой товар в новые регионы, улучшать имидж компании, вести более эффективную ценовую политику, а малому предприятию – использовать разработанную технологию производства, бизнеса, торговую марку, снижать риск при реализации товара. Развитие франчайзной системы значительно влияет на повышение инвестиционной активности региона, так как позволяет вовлекать в бизнес средства отдельных предпринимателей, недостаточные для открытия ими своего бизнеса.

В Беларуси малые предприятия начали создаваться с конца 80-х гг. XX в. В соответствии с Указом Президента от 19.07.1996 г. № 262 "О государственной поддержке малого предпринимательства" и Законом Республики Беларусь "О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь" (ст. 98 Закона) под *субъектами малого предпринимательства* понимаются предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и юридическое лицо со следующей среднесписочной численностью работников: в промышленности и на транспорте – до 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – до 60, в строительстве и оптовой торговле – до 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30, в других отраслях производственной сферы – до 25 человек.

Уже к 2000 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано более 26 тыс. юридических лиц и почти 130 тыс. предпринимателей без образования юридического лица, относящихся по установленным критериям к субъектам малого предпринимательства.

Наиболее важной характеристикой является распределение малого бизнеса по отраслям хозяйствования и сферам деятельности. К 2000 г. наибольшая доля субъектов малого предпринимательства приходилась на торговлю и общественное питание (45,4%), промышленность (19,2%) и строительство (11,7%). Численность занятых в торговле и общественном питании – 27,8%, промышленности – 35,5, строительстве – 15,6%. В то же время в таких перспективных сферах, как наука и научное обслужива-



ние, доля субъектов малого предпринимательства составляла лишь 2,1%, финансы, кредит и страхование – 0,7, сельское и лесное хозяйство – 1,1%. Число занятых в данных сферах – соответственно 1,4; 0,4 и 1,6%.

Очень важной является оценка распределения субъектов малого предпринимательства по регионам. Более половины субъектов малого предпринимательства сосредоточено в Минске, небольшая доля рассредоточена по областям: Брестская – 6,7%, Витебская – 8,0, Гомельская – 7,2, Минская – 8,8, Могилевская – 6,9%.

Наибольшая доля занятых в субъектах малого предпринимательства – в Минске (40,7%), по областям: Брестская – 9%, Витебская – 10,1, Гомельская – 10,1, Минская – 11,6, Могилевская – 8,8%.

Оценка отраслевого распределения субъектов малого предпринимательства по регионам также говорит о неравномерности развития. Например, в промышленности наибольшая доля субъектов малого предпринимательства сосредоточена в Минске (42,1%), распределение по областям следующее: Брестская – 8,5%, Витебская – 9,9, Гомельская – 9,5, Гродненская – 9,4, Минская – 11,9, Могилевская – 8,6%.

Неравномерность распределения субъектов малого предпринимательства в сфере науки и научного обслуживания еще более наглядна: в Минске – 79,9%, в Брестской области – 1,6, Витебской – 3,0, Гомельской – 7,8, Гродненской – 1,4, Минской – 1,9, Могилевской – 4,3%. Соответственно по численности занятых: в Минске – 77,1%, в Брестской области – 2,1, Витебской – 0,3, Гомельской – 8,3, Гродненской – 8,3, Минской – 2,1, Могилевской – 6,2%.

Естественно, на неравномерность распределения субъектов малого предпринимательства оказывает влияние неравномерность промышленного и научного потенциала, но анализ показывает, что ряд других факторов, определяющих успешность развития предпринимательства, влияет на распределение субъектов малого предпринимательства по регионам.

Очевидно, что в силу особенностей малого бизнеса и его огромной значимости для решения проблем экономического развития Республики Беларусь необходимо формирование специальных систем институциональной и финансовой поддержки этого сектора.

Финансовая поддержка предпринимательства осуществляется из республиканского бюджета, местных бюджетов, из Фонда содействия занятости населения и других источников.

Фонды финансовой поддержки предпринимательства финансируют инвестиционные проекты малого предпринимательства на конкурсной основе, что повышает эффективность использования выделяемых средств, которых явно не хватает. В республике отсутствует достаточно гибкая система налогообложения в отношении малого бизнеса. В начальной стадии находится создание специальной инфраструктуры, поддерживающей малый бизнес.

К настоящему времени в Беларуси разработан и реализуется проект создания сети бизнес-инкубаторов, зарегистрированы два технопарка для поддержки малого бизнеса в инновационной сфере, создана научно-инновационная ассоциация "Инпромтех".

К сожалению, в республике отсутствует адекватная законодательная база, обеспечивающая ускоренный рост малого бизнеса и формирование инфраструктуры, ориентированной на его развитие. Нет государственных программ по поддержке обучения и консалтингу по вопросам предпринимательства и малого бизнеса.

Государственную поддержку предпринимательства и малого бизнеса необходимо развивать по следующим основным направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, включая содействие развитию производственных, торговых, научно-технических, информационных связей с иностранными юридическими и физическими лицами;
- создание для субъектов малого предпринимательства льготных условий получения информации, финансовых и материально-технических ресурсов, научно-технических разработок и технологий;
- содействие подготовке и повышению квалификации кадров для малого предпринимательства.

В современной ситуации одним из определяющих условий является создание инфраструктуры, поддерживающей развитие малого бизнеса. К ней относятся: специальные фонды;

специальные банки, обслуживающие малый бизнес, или кредитные линии; инновационные центры; научно-технологические парки; информационные центры; общественные и государственные организации и т. д.

Важность функционирования инфраструктуры сложно переоценить. Так, если "смертность" новых фирм в рыночных условиях в течение первых 5 – 7 лет составляет 80 – 90%, то после выхода из бизнес-инкубатора "в живых" остается более 80%. Цель бизнес-инкубатора – помочь "стартовать" малым фирмам, дать им возможность "удержаться" в условиях рынка.

В Беларуси в соответствии с Программой развития ООН (ПРООН) реализуется проект "Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Беларусь". В настоящее время в Беларуси созданы 61 центр поддержки предпринимательства, 9 бизнес-инкубаторов и 2 научно-технологических парка. Создается Национальный центр технологического трансфера, цель которого – оказывать помощь в передаче и использовании новых технологий.

В республике разработаны методические положения по созданию и оценке эффективности функционирования центров поддержки предпринимательства и инкубаторов малого бизнеса.

И все же, несмотря на проделанную работу, остается целый ряд проблем, мешающих развитию малого бизнеса и предпринимательства. Это подтверждается и общей оценкой развития малого бизнеса по сравнению с другими странами. Так, если его доля в общей численности занятых в этой сфере в Беларуси составляет 2,4%, то в Японии – 78, США – 54, Германии – 46, России – около 20%. В России зарегистрировано около 800 тыс. малых предприятий. В Германии функционирует около 3 млн малых и средних предприятий. Хотя следует отметить, что размер малого предприятия – понятие не абстрактное, а конкретное для определенного региона и данного периода времени. Это значит, что *размер малого предприятия* может определяться различными показателями: числом занятых, объемом производимой продукции, стоимостью фондов, объемом продаж и др. В различных странах может быть разный перечень показателей, выбираемых для оценки и регулирования развития малого бизнеса. Различается и количественный порог, определяемый для оценки

малых предприятий. Он может зависеть не только от страны, но и от сферы деятельности, в которой функционирует малое предприятие (например, Япония, США, Южная Корея, Беларусь, Россия определяют размер малого предприятия в зависимости от сферы, в которой оно функционирует).

Количественный порог показателей, характеризующих размер малого предприятия, может меняться также во времени. Так, например, в Беларуси и России число занятых, определяющее размер малого предприятия в промышленности, было снижено с 200 до 100 человек, аналогичное уменьшение произошло и по другим сферам деятельности. В Западной Европе выделяют круг малых и средних предприятий. В США, Германии, Франции к малым относят предприятия с численностью занятых до 500 человек, в Болгарии до 50 – к малым, до 200 – к средним, в Венгрии до 100 – к малым, до 500 – к средним.

Статистика развитых стран в последние годы уделяет пристальное внимание динамике так называемых "мельчайших предприятий" с численностью до 10 – 15 человек и микропредприятий с численностью до 9 человек, так как эти предприятия наиболее мобильны, гибко реагируют на изменяющиеся потребности, способствуют переливу капитала в новые сферы деятельности.

Таким образом, сравнение уровня развития малого бизнеса в различных странах корректно только в том случае, если учитывается круг показателей и их количественный порог. Еще необходимо учитывать, какими методами рассчитываются показатели (например, пересчитывается ли численность занятых по полной занятости и т. д.).

Итак, чтобы регулировать развитие малых предприятий в Республике Беларусь, необходимо:

- четко определить их статус, критерии оценки, методы регистрации, создать условия для возможности адекватного отслеживания их развития статистическими органами;
- упростить систему регистрации, устранить бюрократические барьеры, сократить время и "стоимость" регистрации;
- создать развитую сеть финансирования и кредитования малых предприятий, включая формирование сети микрокредитования;

- развить инфраструктуру поддержки малого бизнеса;
- сформировать систему обучения для лиц, которые хотят работать в малом бизнесе; выработать менталитет, ориентированный на развитие предпринимательства.

Методы поддержки государством малого бизнеса очень разнообразны: создание специальных органов, регламентирующих формы и методы государственной поддержки малого бизнеса (например, Администрация малого бизнеса (МБА), образованная в 1953 г. в США); создание сети бизнес-инкубаторов (США и другие страны); формирование перечня видов продукции, производимых малыми предприятиями (Индия); существование системы госзаказов для малых предприятий; развитие специальных информационных центров, обслуживающих малые предприятия (Испания); образование сети инновационных центров, поддерживающих малые инновационные фирмы (Германия); создание "окон", позволяющих регистрировать фирмы, в том числе совместные, в свободных экономических и научно-технических зонах в течение нескольких часов (Китай); разработка и реализация программы обучения и консалтинга, когда государство перечисляет средства на эти цели университетам, известным исследованиями данных проблем, а профессора и группы студентов бесплатно оказывают эти услуги предпринимателям (Канада), и т. д.

Особое внимание уделяется созданию условий, благоприятных для развития малого бизнеса, в наиболее перспективных сферах, таких как научно-техническая, информационная, реинжиниринг и т. д. Так, например, в США действует программа SBIR, в соответствии с которой все министерства и ведомства, имеющие расходы на исследование и разработку выше определенной суммы, обязаны отчислять оговоренную долю на проекты, выполняемые малыми инновационными предприятиями. Это вызвано тем, что в США, например, из 600 тыс. ежегодно создаваемых фирм не менее 70 тыс. специализируется на научно-технических нововведениях. Они составляют 90% общего числа компаний, занимающихся исследованиями, и внедряют до 50% крупных научно-технических нововведений (по данным Национального научного фонда США, эти фирмы внедряют в 4 раза больше нововведений на 1 доллар затрат, чем фирмы с численностью до 1000 человек, и в 24 раза больше, чем корпорации с численностью более 10 тыс. человек).

Мировая практика доказала возможность формирования в современных условиях новых моделей предпринимательства, которые позволяют многократно повышать эффективность использования ресурсов и создают условия для лидерства в конкурентной борьбе.

Предпринимательство представляет собой очень сложный экономический феномен, поэтому его развитие происходит по ряду направлений. К важнейшим из них можно отнести: развитие культуры предпринимательства; формирование менталитета, воспринимающего предпринимательство; рост числа предпринимательских структур, разнообразие их видов и др.

В то же время в экономически развитых странах формируются качественно новые модели предпринимательства. Развиваются формы, предполагающие объединение усилий качественно разных участников, несущих ответственность за принятые решения. Эти формы представляют собой более высокую степень взаимодействия структур управления различного уровня. Новые модели предпринимательской деятельности позволяют создавать формы взаимодействия государственных и предпринимательских структур, государственно-общественно-частных организаций.

Новые модели предпринимательства можно классифицировать по различным признакам: субъектам (участникам), выполняемым функциям, фазам решения проблемы, уровням решаемых проблем и др.

Так, например, в США государственные органы управления при формировании стратегии внешнеэкономической деятельности объединяются с частными, общественными, полугосударственными организациями, представляющими интересы предпринимателей разных сфер деятельности, различных регионов. Полугосударственные структуры включают консалтинговые организации, созданные при правительстве: Специальную комиссию по проблемам международного частного предпринимательства, Комиссию по вопросам промышленной конкурентоспособности, Экспортный совет, Комитет по политике в области торговли и услуг и др. Полуправительственные структуры играют значительную роль не только в формировании внешнеполитической стратегии, но и в ее реализации.

В Японии разработана новая модель формирования приоритетных направлений промышленного развития, при которой практика

взаимодействия организаций различного уровня распространяется на фундаментальные исследования, научно-исследовательскую деятельность и т. д. Планово-экономическое управление (правительственная структура Японии) включает Национальный институт исследования прогресса, разрабатывающий прогнозы развития японской экономики для оценки возможной ее роли в мировой экономике. Он создает информационную базу для формирования экономической стратегии развития Японии (например, был выполнен проект "Исследование отношений частных предприятий и государства в условиях взаимодействия с мировой экономикой"). По сути своей Национальный институт исследования прогресса представляет собой государственно-общественно-частную организацию, образованную представителями правительства, научно-исследовательских кругов, профсоюзов, предпринимателями. Модель такого взаимодействия позволяет создавать механизм воздействия научных, правительственных, предпринимательских структур на решение проблемы уже на прогнозно-аналитической стадии, т. е. в начальной фазе принятия решения по выбору стратегии экономического развития, принимаемой японским правительством. Она может распространяться на фундаментальные и прикладные исследования, обучение, практическую деятельность. Так, например, в США (г. Портленд) создана и функционирует модель, объединяющая учреждения, в которых обучается средний медицинский персонал, врачи, систему исследовательских центров, комплекс лечебных учреждений.

Рассмотренная модель позволяет использовать смешанные источники финансирования, аккумулировать инвестиционные ресурсы, достигать высочайшего уровня качества при решении поставленных проблем, направлять финансовые средства, полученные в результате сокращения сроков проведения исследований и использования на практике новейших методов лечения, на проведение фундаментальных работ. Она может быть ориентирована на выполнение новых функций.

Широкое распространение получают структуры "making money", собирающие деньги под идею, имеющую национальное или важнейшее региональное значение, а также *фандрайзинг* (от англ. fundraising – поиск средств), который используется с целью привлечения и аккумуляции средств для реализации некоммерческих, благотворительных идей. Успешному развитию таких направлений способствует законодательство, благодаря

которому благородные поступки становятся выгодными и экономически. Это мотивируется освобождением от налогов, законодательством о бесприбыльных организациях и т. д. Фандрайзинг позволяет эффективно решать муниципальные проблемы на основе экспертно-консультационных услуг, оказываемых предпринимательскими структурами, создает возможность привлечения инвестиций из различных источников.

Примером новой модели, ориентированной на решение проблем крупного города, является модель, созданная в г. Индианаполис (США). Ее цель – дать положительный ответ на вопрос: "Can Business Really Do Business with Government?" (Может ли бизнес действительно делать бизнес с правительством?). Новые формы общественных, частных и правительственных связей направлены на снижение бюджетных расходов, повышение качества обслуживания потребителей, решение ряда социальных проблем (очистка и водоснабжение, содержание тюрем, аэропортов и т. д.). В Лос-Анджелесе таким путем решили проблему городского общественного транспорта.

Итак, новые модели позволяют предпринимательским структурам взаимодействовать с органами государственного управления, объединять усилия государственных, частных, научных, профсоюзных, полугосударственных, общественных организаций. Формируются принципиально новые механизмы обоснования и принятия решений. В ряде случаев появляется возможность на стадии предварительного анализа проблемы при проведении фундаментальных и научно-исследовательских разработок, обосновании приоритетных направлений развития использовать механизм принятия решений на основе взаимодействия государства, науки и бизнеса.

Создание моделей качественно нового типа актуально и для условий трансформационного периода, так как способствует решению таких проблем, как аккумуляция инвестиционных ресурсов, согласование интересов правительства и деловых кругов, эффективному решению ряда задач национального и регионального уровня при сокращении бюджетных расходов, значительному повышению качества обслуживания потребителей. Привлечение инвестиций из различных источников, их аккумуляция позволяют решить одну из важнейших проблем – резко повысить технический уровень оснащения рабочего места при реализации таких проектов.



Изменение механизма принятия решений на начальных стадиях его формирования дает возможность значительно повысить их обоснованность, что позволяет ускорить экономическое развитие. Создание адекватной законодательной базы смогло бы значительно активизировать данный процесс.

Таким образом, не решив перечисленных выше проблем, мешающих развитию малого бизнеса, и не создав соответствующих институциональных условий для его развития, Беларусь не сможет перейти на качественно новые модели экономического роста.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Что представляют собой малые предприятия?
2. Назовите формы сотрудничества малых и крупных предприятий, поясните эффективность их создания.
3. Охарактеризуйте развитие малого бизнеса в Беларуси.
4. Что представляет собой инфраструктура поддержки малого бизнеса? Какие функции она выполняет?
5. Охарактеризуйте современный опыт поддержки малого бизнеса в зарубежных странах.

## **1.7. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

### **1.7.1. Концентрация производства и размеры предприятий**

#### **1.7.1.1. Сущность, формы и показатели концентрации производства**

Развитие таких форм общественной организации производства, как концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование и размещение, является важным условием повышения эффективности производства. Их совершенствование обусловлено, с одной стороны, усиливающимися процессами интеграции, а с другой – ускорением научно-технического развития.

**Концентрация** представляет собой процесс сосредоточения производства на крупных предприятиях. В современных условиях она проявляется в укрупнении размеров предприятий и эф-

фактивном распределении производства между предприятиями различного размера.

В зависимости от того, на каком уровне происходит укрупнение производства, различают приведенные ниже формы концентрации.

**Агрегатная концентрация** – исходная форма концентрации, непосредственно связанная с научно-технологическим развитием. Она представляет собой рост единичной мощности оборудования (агрегатов, аппаратов, технологических установок и т. д.).

**Технологическая концентрация** выражается в укрупнении цехов, переделов в составе предприятий, что может происходить как за счет агрегатной концентрации, т. е. увеличения мощности единицы оборудования, так и путем увеличения количества единиц оборудования.

**Заводская концентрация** характеризуется увеличением размеров предприятий, которое может происходить за счет агрегатной, технологической концентрации, а также путем объединения нескольких предприятий, что приводит к организационно-хозяйственной концентрации.

**Организационно-хозяйственная концентрация** проявляется в создании различных видов производственных объединений. Она может проходить в чистом виде, т. е. без изменения техники, технологий и организации производства, и переходить на качественно новый уровень, сопровождаясь переходом на новые технологии, расширением производства, реконструкцией, технологическим переоснащением, т. е. по сути своей являясь разновидностью заводской концентрации.

Заводская концентрация производства может осуществляться, во-первых, путем объединения производств на предприятиях универсального типа (например, в отраслях машиностроения), во-вторых, путем увеличения объема производства однородной продукции на специализированных предприятиях (например, в отраслях добывающей промышленности, строительных материалов), в-третьих, за счет роста объема выпуска продукции на основе комбинирования взаимосвязанных производств в рамках одного предприятия (например, в металлургии).

Организационно-хозяйственная концентрация может осуществляться, во-первых, на основе **горизонтальной концентрации**, т. е. объединения предприятий, функционирующих в одной

сфере деятельности, во-вторых, на основе *вертикальной интеграции*, т. е. объединения предприятий, связанных единой технологической цепочкой, в-третьих, комбинацией разноотраслевых компаний, технологически не связанных между собой.

### 1.7.1.2. Показатели, характеризующие уровень концентрации производства

Концентрацию производства можно оценить системой показателей.

*Абсолютная концентрация производства* определяется *размером*, например агрегатная – размером турбин, плавильных печей, технологическая – размером производств, заводская (организационно-хозяйственная) – размером предприятия (объединения).

*Абсолютный размер предприятия* можно оценить с помощью следующих показателей:

- объем производства продукции за год (в стоимостном или натуральном выражении);
- среднегодовая численность промышленно-производственного персонала;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Кроме того, может быть использован, например, такой показатель, как энергетическая мощность.

Уровень *относительной концентрации производства* характеризуется удельным весом агрегатов, производств и предприятий различного размера в общем объеме выпуска продукции, в общей стоимости основных фондов и численности работников, а также удельным весом потребления электроэнергии.

В качестве *показателя уровня концентрации* в отрасли используют и объем выпуска продукции за год, приходящийся на одно предприятие.

Каждый из названных показателей имеет как преимущества, так и недостатки. Например, среднегодовая численность промышленно-производственного персонала во многом определяется уровнем фондовооруженности, автоматизации производства. С этой точки зрения объем производства продукции за год наи-

более точно характеризует размер производства. Средний размер предприятия обладает всеми недостатками средних показателей, поэтому применение метода группировки позволяет более точно охарактеризовать уровень концентрации, а средние показатели можно использовать в качестве дополнительных.

*Группировка предприятий по размерным группам* (малые, средние, крупные) используется для характеристики *динамики уровня концентрации* в конкретной отрасли, а не для сравнения уровней концентрации в различных отраслях.

Таким образом, именно система показателей может охарактеризовать уровень и динамику концентрации производства.

### 1.7.1.3. Эффективность концентрации производства и определение оптимальных размеров предприятия

*Эффективность концентрации производства* определяется улучшением технико-экономических показателей производства продукции в результате увеличения размера производства (предприятия). На крупных предприятиях эффект может быть получен за счет:

- увеличения единичной мощности, что приводит к росту производительности оборудования при снижении роста его стоимости;
- использования прогрессивных технологий;
- проведения научно-технических разработок в собственных лабораториях, конструкторских и технологических бюро, опытных производствах, что позволяет в сжатые сроки обновлять выпускаемую продукцию высокой конкурентоспособности;
- "экономии на масштабе производства", обусловленной тем, что рост затрат на содержание административно-управленческого персонала, на освещение и отопление зданий и аналогичных расходов происходит более медленными темпами, чем на основные производства, т. е. затраты на единицу продукции уменьшаются;
- развития специализации, комбинирования, позволяющих экономно и комплексно использовать топливно-сырьевые ресурсы, утилизировать отходы, организовывать смежные производства.

В то же время чрезмерное укрупнение предприятий может привести к ухудшению технико-экономических показателей выпускаемой продукции и состояния экономики данного региона. Таким образом, можно сделать вывод о необходимости обоснования размера предприятия с учетом совокупности факторов, которые характеризуют технологические особенности предприятий различных отраслей, транспортные особенности, определяющие возможность доставки потребителям продукции конкретного вида, и т. д.

Размер предприятий добывающих отраслей во многом определяется природными факторами (величиной месторождений, условиями их эксплуатации и т. д.). Размер предприятий обрабатывающих отраслей, производящих относительно простую продукцию (электроэнергетика, цементная промышленность, металлургия и др.), зависит от единичной мощности агрегатов (цементных, доменных и мартеновских печей и т. п.). Размер предприятий обрабатывающих отраслей, выпускающих сложную продукцию (отрасли машиностроения, легкой промышленности и др.), в значительной мере определяется возможным уровнем специализации и кооперирования. Размер предприятий отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье (мясная, молочная, сахарная и др.), определяется тем, что они перерабатывают скоропортящееся и малотранспортабельное сырье, т. е. транспортный фактор является одним из важнейших.

Таким образом, *оптимальный размер предприятия* при использовании прогрессивного оборудования обеспечивает производство и транспортировку продукции потребителю с минимальными текущими и капитальными затратами.

В условиях развития рыночных отношений концентрация производства в чрезмерных масштабах приводит к монополизации производства и переделу рынков. Монополизм ведет к снижению уровня конкуренции, замедлению обновления выпускаемой продукции, застою инновационной деятельности. Чтобы этого избежать, государство должно содействовать развитию конкуренции, что невозможно без ограничения монополистической деятельности.

Антимонопольное регулирование должно учитывать особенности объектов регулирования:

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

Антимонопольное регулирование должно учитывать соотношение на рынке продавцов и покупателей, их возможность влиять на цену товара. При совершенной конкуренции ни один из множества продавцов не в состоянии повлиять на цену товара. В реальной жизни встречается несовершенная конкуренция, которая имеет много разновидностей.

Натуральный монополист является единственным производителем (продавцом) продукции конкретного вида, которая не имеет аналогов. Он ограждает свой рынок экономическими, юридическими и другими барьерами с целью ограничения доступа конкурентам. В современных условиях в развитых странах натуральные монополии выступают в виде естественных монополий, например телефонных компаний, т. е. компаний, которые обладают технологией производства продукта или услуги.

Олигополия возникает в условиях значительной концентрации производства. При олигополии первого вида несколько крупных фирм выпускают аналогичные товары. При олигополии второго вида несколько компаний производят различные товары.

Несовершенная конкуренция может существовать и при наличии множества продавцов различных видов продукции. В этом случае покупатель отдает предпочтение товару, отличающемуся качеством, стилем оформления, торговой маркой и т. д.

В современных условиях различные модели функционирования крупных и малых предприятий имеют особое значение.

### 1.7.2. Специализация производства

*Специализация производства* представляет собой процесс сосредоточения выпуска конструктивно и технологически однородной продукции, ее отдельных частей или технологических процессов на предприятиях, в объединениях и отраслях.

Специализацию можно определить как концентрацию производства конструктивно и технологически однородной продукции, т. е. сосредоточение на предприятии (в цехе, на участке) одинаковой по способу изготовления продукции, предназначенной для конечного потребления, либо отдельных узлов, агрегатов, деталей и других элементов технологически сложного изделия, или как обособление отдельных стадий технологического процесса.

Различаются следующие формы специализации: предметная, поддетальная, технологическая.

**Предметная специализация** представляет собой сосредоточение выпуска готовых к конечному потреблению продуктов на конкретных предприятиях (например, станкостроительных, мебельных, обувных). При этом предприятие может специализироваться на выпуске продукции нескольких видов (**многопредметная специализация**) или одного вида (**однопредметная специализация**).

**Поддетальная специализация** – это процесс сосредоточения отдельных частей, узлов или деталей на конкретном предприятии (например, предприятие по выпуску подшипников, запасных частей и т. д.).

**Технологическая (стадийная) специализация** представляет собой процесс выделения отдельных стадий (операций) технологического процесса в самостоятельные предприятия (например, литейные, кузнечно-прессовые, сборочные предприятия, прядильные, ткацкие фабрики и т. п.).

Общее назначение форм специализации заключается в том, что они ориентированы на производство отдельных частей изделия. Различие заключается в том, что при поддетальной специализации выпускаются части изделий (например, подшипники), а при технологической – полуфабрикаты (например, штамповки). Чем сложнее изделие, тем более эффективным может быть развитие специализации.

Специализацию можно рассматривать по отношению к различным объектам: предприятиям (цехам, участкам), отраслям, регионам, государствам.

Показатели, характеризующие уровень специализации, различают в зависимости от объекта. Так, например, специализация на уровне национальной экономики характеризуется степенью развития экономических связей с другими государствами. *Уро-*

*Уровень специализации в промышленности в целом* можно определить количеством специализированных отраслей. *Уровень специализации в конкретной отрасли* определяется ее удельным весом в общем выпуске продукции данного вида (например, удельным весом мебели, выпущенной на мебельных предприятиях, в общем выпуске мебели). Данный показатель позволяет судить о том, насколько производство продукции данного вида выделено в самостоятельную отрасль.

*Удельный вес основной (профильной) продукции в общем ее выпуске* в конкретной отрасли отражает степень однородности производства в рамках каждой отрасли.

*Уровень специализации конкретного предприятия* можно оценить на основе таких показателей, как удельный вес массовой и крупносерийной продукции в общем объеме производства предприятия (цеха), удельный вес специализированного оборудования в общем парке оборудования предприятия (цеха) и др. (например, количество специализированных цехов по отношению к общему числу цехов и т. п.).

### 1.7.3. Кооперирование

Развитие специализации объективно приводит к расширению обмена изделиями и полуфабрикатами. *Кооперирование* – это длительные производственные связи между предприятиями, объединениями по совместному изготовлению конкретного изделия. От материально-технического снабжения кооперирование отличается тем, что представляет собой постоянные связи по обмену полуфабрикатами, деталями, узлами, агрегатами или другими конструктивными элементами изделия, а материально-техническое снабжение включает поставки сырья, материалов, топлива и т. д.

Кооперирование выступает в различных формах.

По отраслевому признаку различают внутриотраслевое и межотраслевое кооперирование. *Внутриотраслевое кооперирование* представляет собой производственные связи между предприятиями одной отрасли. *Межотраслевое кооперирование* – это длительные производственные связи между предприятиями различных отраслей.



По территориальному признаку кооперирование может быть внутрирайонным и межрайонным. **Внутрирайонное кооперирование** представляет собой длительные производственные связи между предприятиями одного экономического района. **Межрайонное кооперирование** – это длительные производственные связи между предприятиями, расположенными в различных экономических районах.

В зависимости от формы специализации кооперирование может быть:

- **предметным (агрегатным)**, при котором головное предприятие, выпускающее технологически сложную продукцию, получает от других предприятий необходимые агрегаты, идущие для производства изделия данного вида;
- **подетальным**, при котором предприятия-смежники и головное предприятие устанавливают долговременные производственные связи по поставке и использованию готовых деталей и узлов;
- **технологическим**, представляющим собой длительные производственные связи, основанные на поставках одним предприятием другому полуфабрикатов (штамповок, отливок) или на выполнении отдельных технологических операций.

**Уровень производственного кооперирования** можно определить на основе удельного веса покупных изделий и полуфабрикатов в общем объеме продукции предприятия (отрасли) – **коэффициента кооперирования**.

Производственное кооперирование характеризуется соотношением предметного (агрегатного), подетального и технологического (стадийного) кооперирования в общих кооперированных поставках.

Соотношение внутриотраслевых и межотраслевых, а также внутрирайонных и межрайонных поставок характеризует развитие соответствующих форм кооперации.

#### 1.7.4. Комбинирование

**Комбинирование** представляет собой объединение на одном предприятии (комбинате) разноотраслевых производств, связанных между собой технически, экономически и организационно.

Объединение на одном предприятии разнородных производств различных отраслей или подотраслей представляет собой процесс концентрации.

*Производственно-экономическое и технологическое единство* характеризуется энергетической, сырьевой и транспортной базами, информационной системой.

*Организационное единство* выражается в согласовании стратегии развития и организационной структуры управления.

Все это приводит к *территориальному единству*, которое выражается в осуществлении процесса производства на едином пространстве, хотя в отдельных случаях общей площадки может и не быть.

Комбинирование может происходить следующими путями:

- на основе сочетания последовательных стадий переработки исходного сырья (например, текстильные, химические, металлургические комбинаты);
- посредством комплексного использования сырья или нескольких видов исходного материала (например, нефтехимические комбинаты);
- посредством использования отходов в производстве (например, комбинаты по переработке древесины, мясокомбинаты).

В зависимости от характера связи между производствами различают: *вертикальное комбинирование*, совмещающее последовательные стадии переработки сырья в полуфабрикаты и готовую продукцию; *горизонтальное комбинирование*, заключающееся в получении разноотраслевой продукции на различных ступенях переработки сырья; *смешанное комбинирование*, которое объединяет два вышеназванных.

*Уровень комбинирования* можно оценить на основе следующих показателей:

- удельный вес продукции, произведенной на комбинатах, в общем выпуске продукции;
- соотношение стоимости продукции, выпущенной комбинированным производством, и стоимости продукции, выпущенной некомбинированными предприятиями;
- степень комплексного использования первичного сырья.

Комбинирование имеет существенные различия в разных отраслях.

Комбинаты могут возникнуть и в результате организационного слияния нескольких самостоятельных предприятий. Но объединение можно назвать комбинатом только в том случае, если произойдет практическое объединение разноотраслевых производств.

Комбинирование позволяет значительно повышать эффективность производства за счет:

- комплексного использования отходов;
- снижения удельных капитальных вложений на содержание обслуживающих производств, ремонтного и складского хозяйства, водо-, тепло- и пароснабжения и т. д.;
- расширения сырьевой базы для промышленного производства;
- экономии на транспортных средствах;
- равномерного размещения промышленных предприятий.

Так, например, в черной металлургии комбинаты за счет высокого уровня концентрации производства развивают комплексное производство: азотных удобрений из коксового газа и азота, поступающего из кислородного цеха; строительных материалов из металлургических шлаков; огнеупоров и т. д. Эффективность производства на металлургических комбинатах может быть значительно повышена за счет утилизации тепла из шлаков и нагретой воды (так, 60% потребности металлургического комбината в топливе может быть удовлетворено за счет использования вторичных энергоресурсов).

В цветной металлургии эффективность производства значительно повышается за счет объединения процессов добычи и переработки руды, а также комплексной переработки сырья и отходов. Так, например, полиметаллические руды содержат цветные металлы, серу, редкоземельные элементы, и их комплексное использование позволяет существенно расширять сырьевую базу промышленности. Внутриотраслевое комбинирование в цветной металлургии позволяет сочетать производство меди и свинца с получением таких редких металлов, как кобальт, кадмий, сурьма, молибден, и рассеянных металлов – германия, висмута, теллура и др. Редкие и рассеянные металлы имеют значительную стоимость, часто более высокую, чем основные цветные металлы.

В химической промышленности комбинаты, например нефтехимические, позволяют комплексно, с высокой эффективностью перерабатывать сложное нефтяное сырье и получать продукты переработки нефти (бензин, керосин, смазочные масла и т. п.), а также этилен, аммиак, пропилен с последующей их переработкой в этиловый спирт, азотные удобрения, полиэтилен, пластические массы и т. д.

Комбинаты в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности основаны на комплексной переработке древесины, производстве картона, древесностружечных плит, химических и других продуктов. Отходы производства древесины используются в качестве сырья для гидролизно-дрожжевого, дубильного и других производств.

В пищевой промышленности комбинаты позволяют значительно повышать эффективность производства на основе комплексной переработки сырья и утилизации отходов с учетом малой транспортабельности сельскохозяйственного сырья, его сезонности и др. (мясокомбинаты, рыбокомбинаты, плодоовощные комбинаты). Эффективно создание комбинатов на стыке различных отраслей, например промышленности и сельского хозяйства.

Таким образом, в основе эффективности комбинирования лежат возможность использования прогрессивной технологии и высокая степень непрерывности технологических процессов, что позволяет экономить сырье, материалы, трудозатраты, капитальные вложения, повышать производительность труда.

При оценке эффективности комбинирования следует обосновывать величину затрат, которые необходимы для выпуска конкретной продукции, производимой обычным и комбинированным способами. При этом сравнение идет по таким показателям, как себестоимость продукции (с учетом транспортных затрат), капитальные вложения, производительность труда. Обязательное условие сравнения двух вариантов – учет именно тех затрат и результатов, которые обусловлены процессом комбинирования.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Что понимается под концентрацией производства?
2. Какие показатели характеризуют концентрацию производства?
3. Охарактеризуйте формы концентрации производства.

4. В чем заключается эффективность концентрации производства?
5. Что понимается под оптимальным размером предприятия?
6. Какие факторы влияют на оптимальный размер предприятия?
7. Каковы цель и задачи антимонопольного регулирования?
8. Что понимается под специализацией производства?
9. Охарактеризуйте формы специализации производства.
10. Как оценить уровень специализации производства?
11. Что понимается под кооперированием?
12. Охарактеризуйте формы кооперирования.
13. Какие показатели позволяют оценивать уровень кооперирования?
14. Что понимается под комбинированием?
15. Перечислите показатели, характеризующие уровень комбинирования.
16. В чем заключается эффективность комбинирования?

# 2

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1. ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

#### 2.1.1. Понятие трудовых ресурсов и их классификация

К *трудовым ресурсам* относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

В зависимости от возраста все население может быть разделено на три группы:

- 1) лица моложе трудоспособного возраста (в данное время – от рождения до 15 лет включительно);
- 2) лица в трудоспособном (рабочем) возрасте (в Республике Беларусь женщины от 16 до 55 лет, мужчины от 16 до 60 лет включительно);
- 3) лица старше трудоспособного (т. е. пенсионного) возраста, по достижении которого устанавливается пенсия по старости (в Беларуси женщины с 55 лет, мужчины с 60 лет).

В зависимости от способности к труду различают трудоспособных и нетрудоспособных. Иначе говоря, люди могут быть нетрудоспособны в трудоспособном возрасте (например, инвалиды I и II группы допенсионного возраста) и трудоспособны в нетрудоспособном возрасте (например, работающие подростки и работающие пенсионеры по старости).

Исходя из сказанного, к трудовым ресурсам относят:

- население в трудоспособном возрасте, за исключением инвалидов войны и труда I и II группы и неработающих лиц, получающих пенсию на льготных условиях;
- работающих лиц пенсионного возраста;
- работающих подростков в возрасте до 16 лет. Согласно белорусскому законодательству, подростки до 16 лет принимаются на работу по достижении ими 15-летнего возраста в исключительных случаях. Допускается также в целях подготовки молодежи к труду прием на работу учащихся общеобразовательных школ, профессионально-технических и средних специальных учебных заведений по достижении ими 14-летнего возраста (с согласия одного из родителей или заменяющего его лица) при условии предоставления легкого труда, не причиняющего вреда здоровью и не мешающего процессу обучения.

В настоящее время в Республике Беларусь отмечается заметное сокращение общей численности населения и доли населения в дорабочем возрасте, стабилизация доли населения в пенсионном возрасте и возрастание доли населения в рабочем возрасте, т. е. старение населения, что в перспективе приведет к сокращению численности населения в трудоспособном возрасте.

С середины 1993 г. отечественной статистикой осуществлен переход на рекомендуемую международными конференциями статистиков труда и Международной организацией труда систему классификации населения, в соответствии с которой оно делится на экономически активное и экономически неактивное.

*Экономически активное население (рабочая сила)* – это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Эта группа населения включает занятых и безработных.

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

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

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

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

Для отнесения лица к категории "безработный" необходимо одновременное наличие четырех первых условий.

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

*Экономически неактивное население* – это та часть населения, которая не входит в состав рабочей силы:

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



В современных условиях реальное значение для экономики имеет численность экономически активного населения – рабочей силы как фактора, образующего рынок труда.

Для изучения состава, структуры и динамики трудовых ресурсов их можно классифицировать по ряду признаков.

По участию в производственной деятельности различают:

- промышленно-производственный персонал (ППП) – работники основных, вспомогательных, транспортных, подсобных, побочных цехов, охраны и аппарата заводоуправления с его делами и бюро;
- персонал непромышленных организаций, состоящих на балансе предприятия (ЖЭСы, детские сады, санатории, клубы, бассейны и т. д.).

По характеру выполняемых функций трудовые ресурсы делятся на две группы: рабочие и служащие. Из группы рабочих выделяют рабочих основного производства и рабочих обслуживающих хозяйств (вспомогательных). Из группы служащих выделяют руководителей, специалистов, прочих служащих (бухгалтеры, секретари, делопроизводители и т. п.).

По характеру и сложности выполняемых работ трудовые ресурсы делятся: по профессиям, по специальностям, по квалификации.

### 2.1.2. Рынок труда

Неотъемлемой частью рыночного механизма хозяйствования является *рынок труда*, который представляет собой совокупность экономических отношений, складывающихся в сфере обмена.

Рынок труда – составная часть механизма формирования и изменения пропорций общественного воспроизводства. Он обеспечивает пропорциональность распределения рабочей силы, поддержание равновесия между спросом на труд и предложением рабочей силы, формирует трудовые резервы в сфере обращения и позволяет увязывать экономические интересы субъектов трудовых отношений. Если структурировать рынок труда по основным субъектам, то к ним относятся: работодатели, обладате-

ли рабочей силы, инфраструктурные звенья (центры и службы занятости и переобучения и др.), общественные институты, выражающие интересы работодателей и работников (ассоциации предпринимателей). Рыночное предложение труда определяется объемом всех обладателей рабочей силы, присутствующих на данном рынке труда. Величина общего предложения рабочей силы зависит от множества факторов. Среди них наиболее значимыми являются:

- численность трудоспособного населения, или демографический фактор;
- альтернативная стоимость труда (стоимость свободного времени);
- получение доходов из других источников.

Совокупный спрос на рынке труда представлен потребностью всех предприятий, учреждений и организаций в рабочей силе соответствующих специальностей и квалификации. Спрос на рынке труда отдельного предприятия связан с изменением потребления трудовых ресурсов (при изменении масштабов производства).

Формирование спроса на рынке труда основывается на определении потребности данного предприятия в трудовых ресурсах.

### 2.1.3. Определение потребности в трудовых ресурсах

Для определения потребности в трудовых ресурсах на предприятии применяются следующие методы расчета: по трудоемкости производственной программы; по нормам выработки; по количеству рабочих мест и нормам обслуживания; по нормам численности.

По трудоемкости производственной программы численность рабочих основного и вспомогательного производств, занятых на нормируемых работах, рассчитывается по формуле

$$C_{\text{раб}} = \frac{\sum_{j=1}^n (ПП_j \cdot T_{p_{\text{пл}}})}{T_{\text{норм}} \cdot k_{\text{вып}}},$$

где  $ПП_j$  – годовая производственная программа выпуска (шт., кг, м<sup>3</sup> и т. д.) изделия  $j$ -го вида;  $Тр_{пл}$  – плановая трудоемкость изделия  $j$ -го вида, изготавливаемого данной категорией рабочих, чел.-ч.;  $Т_{норм}$  – нормативный годовой фонд времени рабочего, ч;  $k_{вып}$  – коэффициент выполнения норм времени.

По нормам выработки численность рабочих рассчитывается по формуле

$$Ч_{раб} = \sum_{i=1}^n \frac{ПП_j}{H_{выр\ i} \cdot k_{выр}}$$

где  $H_{выр\ i}$  – годовая норма выработки рабочего по  $i$ -му изделию, шт./чел.;  $k_{выр}$  – коэффициент выполнения норм выработки.

По количеству рабочих мест и нормам обслуживания расчет численности рабочих производится, когда рабочим доведены нормы обслуживания:

$$Ч_{раб} = n \cdot k_{см} \cdot H_{об} \quad \text{или} \quad Ч_{раб} = S \cdot k_{см} / H_{об}$$

где  $n$  – количество обслуживаемых рабочих мест;  $k_{см}$  – коэффициент сменности;  $H_{об}$  – норма обслуживания;  $S$  – площадь обслуживания (число рабочих мест, обслуживаемых одним рабочим).

Расчет по нормам численности осуществляется в тех случаях, когда одно рабочее место обслуживается несколькими рабочими:

$$Ч_{раб} = n \cdot k_{см} \cdot H_{ч}$$

где  $H_{ч}$  – норма численности (т. е. численность рабочих, обслуживающих одно рабочее место).

На предприятии различают явочный, списочный и среднесписочный состав (численность).

**Явочный состав** – это фактически явившиеся на работу. В **списочный состав** включаются все принятые на постоянную или временную работу, кроме работников, привлеченных для работы по трудовому соглашению, по совместительству, направляемых предприятием на учебу с отрывом от производства.

В связи с приемом и увольнением списочный состав на предприятии постоянно меняется. Явочный состав переводится в списочный по формуле

$$Ч_{\text{сп}} = Ч_{\text{яв}} \cdot k_{\text{сп}},$$

где  $k_{\text{сп}}$  – коэффициент приведения явочного состава к списочному, определяемый путем деления номинального количества дней работы предприятия на фактическое число рабочих дней по балансу времени предприятия ( $k_{\text{пер}} = 1,1$ ).

**Среднесписочный состав** работников за месяц рассчитывается путем суммирования списочного состава занятых за все дни месяца и деления на число календарных дней в месяце (численность работников в выходные дни берется по предшествующему рабочему дню). Численность служащих устанавливается по нормативам типовых структур управления, учитываемым при разработке штатных расписаний.

#### 2.1.4. Производительность труда

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует **производительность труда**, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами рабочего времени на производство единицы продукции либо выполненной работы. Производительность труда в широком понимании – это способность конкретного работника производить продукцию и оказывать услуги.

Различают индивидуальную и общественную производительность труда. Эффективность индивидуальных затрат труда называют **производительностью индивидуального (живого) труда**.

Производительность труда, определяемая по затратам не только живого, но и овеществленного труда, называется **производительностью общественного труда**. На предприятии для выражения производительности труда используются два показателя – выработка и трудоемкость, рассчитываемые по следующим формулам:

$$B = ВП / Ч_{\text{сп}}, \quad T_p = T / ВП,$$

где  $B$  – выработка;  $ВП$  – объем валовой продукции или выполненной работы в натуральных либо условно-натуральных единицах;  $Ч_{ср}$  – среднесписочная численность работающих, чел.;  $Тр$  – трудоемкость продукции;  $T$  – время, затраченное на производство всей продукции, нормо-ч.

Наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда является выработка продукции. На промышленных предприятиях в зависимости от единицы измерения объема производства различают три основных метода измерения производительности труда: натуральный, стоимостный и трудовой.

**Натуральный метод** измерения производительности труда характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени. Натуральные показатели производительности труда – килограммы, метры и т. д. Недостаток этого метода заключается в том, что область применения ограничивается монопроизводствами, т. е. он может быть применен только на тех производствах, где выпускается продукция одного вида. Существует практика применения этого метода и в многономенклатурных производствах, но только в отдельных цехах и пределах (например, в литейном цехе, где выпускаются изделия только одного вида). Натуральный метод используется в основном при сопоставлении показателей производительности бригад, звеньев и рабочих, а также при определении норм выработки и уровня их выполнения. Разновидностью натурального метода является **условно-натуральный**. Здесь используются условно-натуральные измерители. Показатель выработки при этом методе рассчитывается следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n (ВП_i \cdot k_{прив}),$$

где  $n$  – количество видов продукции;  $ВП_i$  – количество (масса) продукции  $i$ -го вида, произведенной за конкретный период;  $k_{прив}$  – коэффициент приведения, с помощью которого продукция  $i$ -го вида условно приводится к одному (базовому) виду.

Коэффициент приведения  $R_j$  по каждому виду изделий находится как отношение трудоемкости (массы) продукции  $j$ -го вида к трудоемкости (массе) изделия, принятого за базовое. Применя-

ется условно-натуральный метод в консервной, текстильной промышленности и т. д.

**Стоимостный метод** измерения производительности труда получил более широкое применение, особенно на промышленных предприятиях, так как он дает возможность учета и сравнения разнообразных видов работ путем приведения их к единому измерителю. Как один из основных показателей для планирования и учета производительности труда применяется показатель выработки в стоимостном выражении на одного работника, занятого в производстве. Однако этот метод не всегда правильно отражает уровень производительности труда, так как на ее стоимостное выражение влияет структура работ, ценовой фактор и материалоемкость продукции.

**Трудовой метод** измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени. При использовании этого метода рассчитывают показатель трудоемкости (показатель, обратный выработке). Различают трудоемкость:

- **нормативную**, отражающую затраты времени на изготовление единицы продукции по действующим нормам времени;
- **плановую**, отражающую затраты времени на производство единицы продукции с учетом реализации мероприятий по снижению трудоемкости;
- **фактическую**, отражающую действительные затраты времени на выпуск единицы продукции, включая потери рабочего времени.

Сопоставление фактической и нормативной трудоемкости характеризуется **коэффициентом выполнения норм времени**.

В зависимости от состава трудовых затрат и их роли в производстве выделяют технологическую трудоемкость, производственную, трудоемкость обслуживания производства, трудоемкость управления производством и полную трудоемкость.

**Технологическая трудоемкость** включает затраты труда рабочих, технологически воздействующих на предметы труда.

**Производственная трудоемкость** включает все затраты труда основных и вспомогательных рабочих.

**Трудоемкость обслуживания** состоит из затрат труда вспомогательных рабочих.

*Трудоемкость управления* состоит из суммы затрат труда служащих.

В составе *полной трудоемкости* отражаются затраты труда всех категорий промышленно-производственного персонала предприятия.

За основу расчетов потребности в численности рабочих берется технологическая трудоемкость.

Достоинство трудового метода измерения производительности труда состоит в том, что он отражает прямую связь между объемом производства и трудозатратами. Применение показателя трудоемкости позволяет увязывать проблему измерения производительности труда с факторами и резервами ее роста, сопоставлять затраты труда на одинаковые изделия в разных цехах и участках предприятия и подсчитывать реальные затраты труда и экономию рабочего времени.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Что такое трудовые ресурсы?
2. По каким признакам классифицируются трудовые ресурсы?
3. Назовите элементы рынка труда и дайте их характеристику.
4. Какие методы используются для определения потребности в трудовых ресурсах?
5. В чем проявляется сущность производительности труда?
6. Какие показатели определяют производительность труда?
7. Какие методы используются для измерения производительности труда?

## **2.2. НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА**

### **2.2.1. Сущность, задачи и значение нормирования труда**

Организация труда и производства не может быть эффективной без научного нормирования труда, цель которого заключается в определении необходимых затрат и оценке результатов труда, обосновании соотношения численности работников, количества единиц оборудования, полученного результата. Нормирование труда является основой обеспечения выбора и реализации

наиболее эффективного варианта организации труда, производства и управления.

На предприятии нормирование труда выполняет следующие основные задачи:

- определение трудоемкости изготовления отдельных деталей, узлов и изделия в целом;
- обоснование необходимой численности работников соответствующих профессий и квалификации;
- обоснование потребности в оборудовании, необходимом для выполнения производственного задания;
- оценка результатов труда;
- определение фонда заработной платы и объемов поощрения;
- расчет производственных программ цехов, участков, отдельных рабочих мест;
- оценка организационного уровня рабочих мест при проведении их аттестации;
- обоснование направлений повышения производительности труда;
- оценка возможностей использования новой техники и технологий;
- обоснование эффективных вариантов организации и обслуживания рабочих мест.

Таким образом, *нормирование труда* является основой планирования и организации производства и труда, оценки их эффективности, обоснования направлений повышения производительности труда, возможностей использования новой техники и технологий.

### 2.2.2. Нормы, их виды, структура

Нормы дают возможность осуществлять контроль за использованием всех видов ресурсов (трудовых, материальных, финансовых), оценивать эффективность их расходования, что позволяет формировать эффективную стратегию развития предприятия, проводить мониторинг условий ее реализации.

В зависимости от объекта нормы, рассчитываемые на предприятиях, могут быть различных видов: времени, численности, управляемости, обслуживания, выработки и др.



**Норма времени** характеризует продолжительность рабочего времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции или выполнения определенного объема работ.

Норма времени состоит из следующих основных частей: нормы подготовительно-заключительного времени и нормы штучного времени, включающих оперативное время, время обслуживания рабочего места, время перерывов, предусмотренных технологией и организацией производства.

**Подготовительно-заключительное время** ( $T_{п-з}$ ) включает время на подготовку к выполнению задания, в том числе на ознакомление с технологической документацией, получение заготовок и необходимой оснастки и т. д. Состав и продолжительность подготовительно-заключительного времени зависит от типа производства.

**Норма штучного времени** ( $T_{шт}$ ) характеризуется временем, затраченным на выполнение определенной операции:

$$T_{шт} = T_{осн} + T_{вс} + T_{об} + T_{отд} + T_{о-т.п},$$

где  $T_{осн}$  – основное (технологическое) время;  $T_{вс}$  – вспомогательное время;  $T_{об}$  – время обслуживания рабочего места;  $T_{отд}$  – время на отдых и личные надобности;  $T_{о-т.п}$  – время перерывов по организационно-техническим причинам.

**Основное время** включает время, затрачиваемое рабочими на воздействие на предмет труда, на изменение его формы, размеров, физико-химических и механических свойств и т. д.

**Вспомогательное время** характеризуется временем, затрачиваемым на загрузку сырья, съём готовой продукции, подвод и отвод инструмента, т. е. это время, затрачиваемое рабочим на выполнение приемов, без которых невозможен основной (технологический) процесс.

**Время обслуживания рабочего места** определяется временем, затрачиваемым на уход за рабочим местом, поддержание его в рабочем состоянии на протяжении смены, и включает время на организационное и техническое обслуживание рабочего места.

**Время организационного обслуживания** включает время, затраченное на осмотр, апробацию оборудования, раскладку инструмента и других предметов постоянного пользования (в начале

смены) и на уборку рабочего места, смазывание оборудования, передачу рабочего места сменщику и т. д. (в конце смены).

**Время технического обслуживания** включает время, затраченное на уход за оборудованием, его подналадку, уборку стружки и т. д.

Таким образом, время обслуживания

$$T_{об} = T_{орг} + T_{техн},$$

где  $T_{орг}$  – время организационного обслуживания;  $T_{техн}$  – время технического обслуживания.

**Время перерывов на отдых и личные надобности** определяют исходя из факторов утомляемости (например, 10 – 15 минут на смену).

**Время перерывов по организационно-техническим причинам** включает перерывы, связанные с ремонтом механизмов по графику, поисками материала, заготовки, рабочего, мастера, т. е. это потери времени на непроизводительную работу. Затраты времени на изготовление продукции, забракованной не по вине рабочего, ожидание работы и др. – это потери времени по организационно-техническим причинам.

Таким образом, норма времени ( $H_{вр}$ ) состоит из подготовительно-заключительного ( $T_{п-з}$ ) и штучного ( $T_{шт}$ ) времени, т. е.

$$H_{вр} = T_{п-з} + T_{осн} + T_{вс} + T_{об} + T_{отд} + T_{о-т.п}.$$

Подготовительно-заключительное время и штучное время составляют **нормируемое время**.

Все рабочее время, в течение которого рабочий выполняет порученную ему работу, состоит из нормируемого и ненормируемого времени.

**Ненормируемое время** включает потери рабочего времени по вине рабочего ( $T_{п.р}$ ) вследствие нарушения трудовой дисциплины.

Затраты рабочего времени определяются на принятую для расчета операцию (единицу работы).

**Норма выработки** определяется количеством единиц продукции, которое должно быть изготовлено работником (бригадой) за определенное время:

$$H_{выр} = T_{выр.ф} / H_{вр},$$

где  $T_{\text{выр.ф}}$  – фонд выработки;  $H_{\text{вр}}$  – норма времени на единицу продукции.

**Норма обслуживания** определяется количеством производственных объектов (например, единиц оборудования), которые работник соответствующей квалификации должен обслужить за единицу рабочего времени:

$$H_{\text{об}} = T_{\text{выр.ф}} / H'_{\text{вр}},$$

где  $H'_{\text{вр}}$  – норма времени на обслуживание единицы оборудования.

**Норма численности** характеризует численность работников определенной профессии и квалификации, необходимых для выполнения данного объема работ.

**Норма управляемости** определяется количеством работников, которые непосредственно подчинены одному руководителю.

Таким образом, по назначению нормы подразделяются на нормы, характеризующие затраты труда (нормы длительности, численности и др.), результаты труда (например, нормы выработки) и организацию трудового процесса (нормы обслуживания и управляемости).

В зависимости от объекта нормы могут устанавливаться на отдельную операцию (**операционная норма**) или на группу взаимосвязанных операций (**комплексная норма**).

Основные требования к нормам всех видов заключаются в обеспечении их соответствия формированию стимулирующих условий труда, использования прогрессивного оборудования и технологий, эффективной организации производства и управления.

### 2.2.3. Методы нормирования труда

Нормирование труда заключается в исследовании и проектировании трудового процесса для установления норм труда.

Методы нормирования затрат рабочего времени подразделяют на суммарные и аналитические.

**Суммарные методы** включают опытный, опытно-статистический методы и методы сравнения. Они отличаются тем, что устанавливают нормы времени на операцию в целом, а не на от-

дельные ее элементы. Обоснование нормы происходит без исследования и анализа трудового процесса на базе опыта нормировщика и использования данных оперативного и статистического учета затрат рабочего времени. При этом нормы труда устанавливаются следующим образом: при *опытном методе* нормы определяются экспертным путем на основании опыта работников, при *опытно-статистическом методе* – на основании статистических данных, зафиксированных в первичной документации, отчетах, при *методах сравнения* – по аналогии с операциями, выполнявшимися ранее.

Общий недостаток суммарных методов заключается в том, что нормы не очень точны. Применяются эти методы, когда затраты на установление норм аналитическими методами превосходят эффект от точности расчета норм суммарными методами.

*Аналитические методы* основаны на глубоком исследовании трудового процесса, разделении его на элементы, учете возможности рационального режима работы оборудования и трудового процесса.

Технология нормирования аналитическими методами следующая:

- выделение основных элементов, из которых состоит операция;
- выявление факторов, которые определяют каждый элемент;
- обоснование рационального состава операций и последовательности выполнения элементов;
- определение затрат времени на каждый элемент и на операцию в целом.

Аналитические методы могут быть исследовательскими, расчетными, статистическими.

*Исследовательский метод* определяет норму труда на основании исследования трудового процесса. При этом могут использоваться хронометраж и фотография рабочего дня, а также фотохронометраж.

При проведении *хронометражных наблюдений* необходимо:

- оценить состояние рабочего места, ликвидировать имеющиеся упущения в его организации;

- разделить на элементы операцию, которую будут хронометрировать, и выделить фиксажные точки;
- определить продолжительность выполнения элементов анализируемых операций;
- обосновать нормы труда на каждый элемент операции;
- экспериментально проверить нормы труда.

Если хронометраж предназначен для определения длительности выполнения исследуемых элементов по рассматриваемому виду продукции, то с помощью *фотографии рабочего дня* устанавливают затраты времени на все виды выполняемых работ и перерывы в течение анализируемого времени. *Фотохронометраж* характеризует структуру затрат времени, а также длительность каждого элемента производственной операции.

*Расчетный метод* предназначен для определения трудовых норм на базе ранее обоснованных нормативов времени с учетом рационального режима работы оборудования. Этот метод заключается в определении рационального содержания элементов операции, обосновании наиболее эффективной последовательности выполнения элементов и структуры всей операции. При этом используются нормативы времени (укрупненные, дифференцированные, микроэлементы) или специальные формулы, характеризующие зависимость времени выполнения элементов операции (или всей операции) от влияющих на него факторов.

Расчетный метод требует меньших затрат, чем исследовательский, поскольку нет необходимости в проведении хронометража, что снижает трудоемкость.

*Статистический метод* основан на определении статистической зависимости норм времени от факторов, определяющих трудоемкость анализируемых работ. Данный метод высокоэффективен, но его использование требует наличия компьютерной техники, специального программного обеспечения, высокой квалификации нормировщиков.

Одним из перспективных направлений нормирования труда является *микроэлементное нормирование*, суть которого заключается в том, что все трудовые действия можно разбить на простейшие элементы – микроэлементы (например, "взять", "переместить" и т. п.). Микроэлементное нормирование получило значительное распространение в ряде зарубежных стран.

Положительным фактором является универсальность аналитических методов для различных типов производства, хотя необходимо учитывать особенности автоматизированного производства, гибких производственных систем и т. д.

#### 2.2.4. Методы изучения затрат рабочего времени

Методы изучения затрат рабочего времени являются информационной основой нормирования труда, так как они дают возможность получить данные об использовании фонда рабочего времени и оценить уровень эффективности выполнения производственных операций.

Как было сказано выше, затраты рабочего времени можно изучать с помощью хронометража, фотографии рабочего времени, фотохронометража.

Хронометраж, с помощью которого определяют нормы времени на отдельные операции и измеряют затраты рабочего времени на выполнение конкретных элементов, позволяет выявлять возможности использования новых способов работы, устранения причин потерь рабочего времени.

Хронометраж может проводиться по отношению к отдельному работнику, бригаде, многостаночнику.

После специальной подготовки проводят хронометраж, в результате которого получают замеры продолжительности выполнения отдельных элементов трудовой операции. Результаты наблюдений заносятся в специальную *хронокарту*.

*Хроноряд* представляет собой ряд значений, характеризующих продолжительность выполнения конкретного элемента операции. Построение хроноряда таким образом называется *методом отдельных отсчетов*. Для получения данных по текущему времени из данных хроноряда вычитают смежное с ним предыдущее время.

Результаты проведения хронометража должны быть обработаны. При этом исключаются ошибочные замеры, определяется коэффициент устойчивости ряда и обосновывается число наблюдений.

*Коэффициент устойчивости хроноряда* ( $k_{уст}$ ) определяется как отношение максимальной продолжительности выполнения

анализируемого элемента операции к его минимальной продолжительности:

$$k_{уст} = T_{max}/T_{min}.$$

Фактический коэффициент устойчивости сравнивают с нормативным, и если они равны, то хроноряд считается устойчивым.

Анализ данных хронометража проводится с целью разработки программы по устранению выявленных потерь и установлению норм времени, соответствующих современному уровню.

Фотография рабочего времени позволяет анализировать затраты рабочего времени на конкретном рабочем месте в течение смены или другого заданного периода времени. Проводить фотографию рабочего дня может как сам работник, так и специалист (нормировщик, технолог). Как уже подчеркивалось, объектом фотографии могут быть отдельный работник, бригада, многостаночники, конкретный маршрут и т. д.

Выбор объекта фотографии рабочего дня определяется условиями производства и особенностями технологического процесса. Если необходимо изучить затраты времени на конкретном рабочем месте, то выполняют *индивидуальную фотографию* рабочего дня. При необходимости расчета нормы обслуживания оборудования фотографируют рабочий день *многостаночника*. *Бригадная фотография* рабочего дня применяется, когда надо изучить использование рабочего времени работниками, связанными выполнением общего производственного задания или выполняющими свои функции на данной производственной площадке. Если же необходимо изучить затраты рабочего времени группы работников, выполняющих общее производственное задание, но находящихся на разных производственных участках, выполняют *маршрутную фотографию*, которая анализирует затраты рабочего времени, учитывая работу оборудования и транспортных средств.

Качество изучения затрат рабочего времени зависит не только от правильности выбора метода изучения, но в значительной степени и от качества подготовки к проведению наблюдения. Необходимо тщательно оценить состояние рабочего места (или совокупности рабочих мест), собрать сведения о работнике, вы-

полняющем данную работу, проанализировать особенности этой работы. Качественная подготовка должна обеспечить четкое описание происходящего на рабочем месте в анализируемый период времени. Должны быть подготовлены документы, которые будут заполняться в процессе проведения наблюдений. Если наблюдение проводит сам работник, то ему необходимо объяснить, как заполнять карту, и назвать причины, вызывающие потери времени.

При обработке полученной информации определяют продолжительность всех видов затрат времени. Для удобства обработки каждому виду затрат дается специальное буквенное обозначение и составляется баланс анализируемого времени (например, рабочего дня).

Фактический баланс рабочего времени сравнивают с нормативным, который строится на нормативах на подготовительно-заключительное время, обслуживание рабочего места, отдых и личные надобности (см. п. 2.2.2), установленных для данного вида работ.

Сравнение фактического и нормативного балансов рабочего времени позволяет обосновать комплекс мероприятий, способствующих устранению потерь рабочего времени, повышению производительности труда, лучшему использованию оборудования.

Для получения данных о фактической загруженности как работников, так и оборудования целесообразно использовать *метод моментных наблюдений*, обеспечивающий посещение конкретных рабочих мест (мест работы специалистов) в соответствующей последовательности (согласно маршруту) с четкой фиксацией того, что происходит на конкретном рабочем месте в определенное время. Данные заносятся в наблюдательный лист. Для качественного исследования нужно обосновать минимальное число человеко-моментов, которые необходимо обследовать и зафиксировать. Методы математической статистики позволяют это сделать.

Таким образом, технология изучения затрат рабочего времени, качество подготовки к проведению наблюдений, методы обработки полученной информации во многом определяют возможности улучшения использования рабочего времени.



### *Вопросы для самоконтроля*

1. Что понимается под нормированием труда?
2. Какие задачи выполняет нормирование труда?
3. Что такое норма?
4. Как различаются нормы в зависимости от объекта?
5. Что понимается под методами нормирования труда?
6. Чем суммарные методы нормирования труда отличаются от аналитических?
7. Назовите недостатки суммарных методов нормирования труда.
8. Что такое фотохронометраж?
9. Что понимается под фотографией рабочего дня?
10. Для чего предназначен хронометраж?
11. Что такое хроноряд, для чего он используется?
12. С какой целью применяется маршрутная фотография?

## **2.3. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **2.3.1. Основные фонды**

#### **2.3.1.1. Сущность, состав, структура и оценка основных фондов**

**Основные фонды** представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и вне производственной сферы. Длительное время участвуя в процессе производства, основные фонды по мере использования частями переносят свою стоимость на готовую продукцию, сохраняя при этом натурально-вещественную форму.

По своему экономическому содержанию основные фонды однородны, а по натурально-вещественному составу – нет, что обуславливает необходимость их классификации. Признаки классификации приведены в табл. 2.1.

В зависимости от функционального назначения основные фонды делятся на производственные и непроизводственные.

Табл. 2.1. Признаки классификации основных фондов

Признак классификации	Классификационная группа
Функциональное назначение	Производственные Непроизводственные
Вещественно-натуральный состав	Здания Сооружения Передаточные устройства Механизмы и оборудование Транспортные средства Инструмент Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности Рабочий и продуктивный скот Многолетние насаждения Прочие основные фонды
Степень воздействия на предмет труда	Активные Пассивные
Принадлежность	Собственные Заемные
Отраслевой признак	Основные фонды промышленности Основные фонды строительства Основные фонды транспорта и т. д.
Возрастной состав	До 5 лет От 5 до 10 лет От 10 до 15 лет От 15 до 20 лет Свыше 20 лет
Использование	Находящиеся в эксплуатации Находящиеся в запасе (на консервации)

**Основные производственные фонды** многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму (металлорежущее оборудование, силовые машины и оборудование, теплотехническое оборудование, вычислительная техника и др.).

**Основные непроизводственные фонды** не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на готовый продукт; они предназначены для удовлетворения бытовых и культурных потребностей людей (жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового назначения).

В зависимости от вещественно-натурального состава основные производственные фонды разделяют на следующие группы:

- **здания** – производственные и непроизводственные корпуса, жилые здания;
- **сооружения** – гидротехнические сооружения, плотины, мосты, подвесные дороги и др.;
- **передаточные устройства** – с их помощью передается энергия различных видов, а также жидкие и газообразные вещества (кабельные линии, газопроводы и др.);
- **механизмы и оборудование** – силовые машины и оборудование, теплотехническое оборудование, турбинное оборудование, электродвигатели, тракторы и др.;
- **транспортные средства** – железнодорожный подвижной состав, морской и речной флот, производственный и коммунальный транспорт, подвижной состав автомобильного транспорта и др.;
- **инструмент** – бурильные и отбойные молотки, краскопульты и т. п.;
- **производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности** – контейнеры, инвентарь гостиниц и хозяйственных организаций и т. д.;
- **рабочий и продуктивный скот** – лошади, верблюды и другой скот, кроме волов и оленей;
- **многолетние насаждения** – вишня, слива, виноградники и др.;
- **прочие основные фонды** – животные цирков, зоопарков и др.

По степени воздействия на предмет труда основные производственные фонды подразделяются на активные и пассивные.

**Активные фонды** обслуживают процесс производства, непосредственно влияют на уровень технической вооруженности труда на предприятии (рабочие машины, транспортные средства, инструмент и т. д.).

**Пассивные фонды** принимают косвенное участие в процессе производства, создают условия для его осуществления (здания, сооружения, инвентарь и др.).

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и заемные.

*Собственные фонды* полностью принадлежат предприятию.

*Заемные фонды*, являясь собственностью других предприятий, в соответствии с договором аренды или лизинга временно используются на данном предприятии.

По отраслевому признаку основные фонды подразделяются на основные фонды промышленности, строительства, транспорта, связи и т. д.

По возрастному составу основные фонды группируются в зависимости от срока службы: до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет, свыше 20 лет.

Приведенная классификация основных фондов показывает, что не все их виды играют одинаковую роль в производственном процессе. Например, одни (машины и оборудование, транспортные средства и т. д.) принимают непосредственное участие в процессе производства, другие же (здания, сооружения, инвентарь и т. п.) оказывают на него косвенное влияние. В связи с этим большое экономическое значение имеет соотношение отдельных видов основных фондов в общей их стоимости, или иначе — видовая (технологическая либо производственная) структура.

Различаются следующие структуры основных фондов: технологическая, производственная и отраслевая.

*Технологическая структура* представляет собой соотношение стоимостей различных видов основных фондов в их общей стоимости, *производственная структура* — соотношение активной и пассивной частей основных фондов, *отраслевая структура* — соотношение стоимостей основных фондов различных отраслей промышленности в их общей стоимости.

Структура основных фондов неодинакова для предприятий различных отраслей промышленности, что объясняется спецификой самих отраслей, технической оснащенностью предприятия, уровнем специализации, характером выпускаемой продукции и прочими особенностями.

Прогрессивной и оптимальной считается такая структура основных фондов, которая обеспечивает высокое качество выпускаемой продукции и максимальный уровень использования активной части при отсутствии простоя оборудования.

Для оценки основных фондов применяются натуральные и стоимостные показатели.

**Натуральные показатели** используются для составления графиков планово-предупредительных ремонтов, определения состава и технического уровня основных фондов и других количественных величин, для чего на предприятии проводится инвентаризация и паспортизация оборудования, учет его ввода и вывода.

**Стоимостные (денежные) показатели** используются для установления износа, начисления амортизации, определения стоимости, динамики, расчета налога на недвижимость и др. Различают следующие виды стоимостной оценки основных фондов: по амортизируемой (первоначальной и восстановительной), неамортизируемой (остаточной) и ликвидационной стоимости.

**Амортизируемая первоначальная стоимость** ( $ОПФ_n$ ) – это фактическая стоимость основных фондов по ценам приобретения или стоимость строительства, включая расходы по доставке, монтажу и установке.

**Амортизируемая восстановительная стоимость** ( $ОПФ_v$ ) – это стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях, которая определяется во время переоценки как произведение первоначальной стоимости основных фондов и коэффициента (индекса) пересчета стоимости основных фондов ( $k$ ), учитывающего изменение цен на аналогичные виды основных фондов:

$$ОПФ_v = ОПФ_n \cdot k.$$

**Неамортизируемая (остаточная) стоимость** ( $ОПФ_o$ ) определяется как разность между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа ( $I$ ), которому подвергаются основные фонды:

$$ОПФ_o = ОПФ_n (ОПФ_v) - I.$$

**Ликвидационная стоимость** ( $ОПФ_l$ ) – стоимость основных фондов, которая может быть получена от их реализации, за вычетом стоимости демонтажа.

### 2.3.1.2. Формы воспроизводства и совершенствования основных фондов

В процессе эксплуатации основные фонды постепенно приходят в негодность, утрачивая потребительную стоимость и стоимость. В связи с этим возникает необходимость замены их новыми, более современными. Для замены износившихся основных фондов предприятия должны накапливать определенные средства. Накопление осуществляется путем начисления амортизации (износа). Потеря основными фондами своей стоимости выступает в двух формах – физического и морального износа.

**Физический износ** ( $I_{\text{физ}}$ ) – это результат материального изнашивания основных фондов как в процессе их использования, так и во время бездействия вследствие природно-климатических условий, коррозии, изменений в строении металлов и др. Под влиянием ряда факторов (режим эксплуатации, качество материалов, степень нагрузки и т. д.) изнашивание основных фондов происходит в разные сроки. В связи с этим различают полный и частичный физический износ основных фондов. **Полный физический износ** предполагает ликвидацию и замену изношенных основных фондов новыми за счет амортизационного фонда. **Частичный износ** возмещается путем ремонта за счет себестоимости продукции.

Физический износ (в процентах и по стоимости) определяется различными методами. Экспертный метод оценки степени износа основан на обследовании фактического технического состояния объекта. Метод анализа предполагает определение физического износа путем сравнения фактического и нормативного сроков эксплуатации соответствующих объектов, объемов выполненных с их помощью работ. Физический износ по срокам службы определяется по формуле

$$I_{\text{физ}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{норм}}} \cdot 100,$$

где  $T_{\text{ф}}$  – фактический срок службы основных фондов, лет;  $T_{\text{норм}}$  – нормативный срок службы основных фондов (амортизационный период), лет.

**Моральный износ** — это уменьшение стоимости основных фондов еще до полного их физического износа (до истечения нормативного срока службы). Различают моральный износ первой формы и второй.

**Моральный износ первой формы ( $I_{M1}$ )** предполагает уменьшение стоимости основных фондов вследствие сокращения общественно необходимых затрат на их воспроизводство. Данный износ не приводит к убыткам и рассчитывается по формуле

$$I_{M1} = \frac{ОПФ_{п} - ОПФ_{в}}{ОПФ_{п}} \cdot 100.$$

**Моральный износ второй формы ( $I_{M2}$ )** предусматривает уменьшение стоимости основных фондов в результате внедрения достижений научно-технического прогресса, предполагающих функционирование более прогрессивных и экономически эффективных фондов, вследствие чего используемые основные фонды становятся отсталыми по своим технико-экономическим характеристикам. Данный износ приводит к убыткам и замене основных фондов новыми до истечения срока физического износа. Он рассчитывается по формуле

$$I_{M2} = \frac{Пр_{н.о} - Пр_{с.о}}{Пр_{н.о}} \cdot 100,$$

где  $Пр_{н.о}$  — производительность нового оборудования;  $Пр_{с.о}$  — производительность старого оборудования.

Для возмещения стоимости основных фондов используется амортизационный фонд, который формируется за счет амортизационных отчислений.

**Амортизация** — возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Денежным выражением размера амортизации являются **амортизационные отчисления**, которые включаются в себестоимость готовой продукции.

**Амортизируемая стоимость** – стоимость, по которой объекты основных средств и нематериальных активов (бывшие и не бывшие в эксплуатации) числятся в бухгалтерском учете (приняты к учету индивидуальным предпринимателем):

**Объектами начисления амортизации** (амортизируемым имуществом) являются основные фонды предприятий, как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности.

**Срок службы** – период, в течение которого объект основных фондов сохраняет свои потребительские свойства.

**Нормативный срок службы основных фондов** – установленный нормативными правовыми актами период, в течение которого потеря стоимости не используемых в предпринимательской деятельности основных фондов, призванных служить для целей организаций, отражается в соответствии с законодательством.

**Срок полезного использования** – ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных средств и нематериальных активов в процессе предпринимательской деятельности организации.

Величина амортизационных отчислений устанавливается исходя из срока полезного использования объекта основных фондов ( $H_a$ ) по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе предприятия. Амортизация начисляется ежемесячно.

Амортизация основных производственных фондов начисляется:

- по объектам, используемым в предпринимательской деятельности, – исходя из выбранного срока полезного использования линейным, нелинейным и производительным способами;
- по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, – исходя из нормативного срока службы линейным способом.

Предприятие, исходя из своих особенностей учета основных фондов и возможности использования вычислительной техники, самостоятельно определяет метод расчета суммы амортизационных отчислений.



**Линейный способ** заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего срока службы или срока полезного использования объекта основных производственных фондов. При данном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из:

- амортизируемой стоимости объекта основных фондов;
- срока полезного использования;
- линейной нормы амортизационных отчислений.

**Нелинейный способ** заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования объекта основных фондов или нематериальных активов. Существует несколько методов расчета амортизации при данном способе: метод уменьшаемого остатка, метод суммы чисел лет и производительный способ начисления амортизации.

**При методе уменьшаемого остатка** годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости (разности амортизируемой стоимости и суммы начисленной до начала отчетного года амортизации) и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения (до 2,5 раза), принятого организацией.

**Производительный способ** начисления амортизации объекта основных средств или нематериальных активов заключается в начислении организацией амортизации исходя из амортизируемой стоимости объектов и отношения натуральных показателей объекта продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта.

Под **ресурсом объекта** понимается количество продукции (работ, услуг) в натуральных показателях, которое в соответствии с технической документацией может быть выпущено (выполнено) на протяжении всего срока эксплуатации объекта.

Применение **метода суммы чисел лет** предполагает определение годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Месячная норма амортизации при линейном и нелинейном способах ее начисления составляет  $1/2$  ее годовой суммы.

Начисленные предприятием амортизационные отчисления аккумулируются в амортизационном фонде. Создаваемый на предприятиях амортизационный фонд является источником финансирования капитальных вложений производственного назначения. Он формируется путем накопления включенных в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) сумм начисленной амортизации.

Предприятие самостоятельно использует сумму амортизационных отчислений, направляя ее на развитие, воспроизводство и совершенствование своих основных фондов.

Различают простое и расширенное воспроизводство, которое выступает в различных формах.

**Простое воспроизводство** – замена основных фондов вследствие их износа путем замены устаревшего оборудования или ремонта (капитального, текущего, восстановительного).

**Ремонт** – это возмещение физического износа отдельных конструктивных элементов (узлов, деталей и т. д.) и поддержка основных фондов в работоспособном состоянии в течение всего срока их службы.

**Капитальный ремонт** – полная разборка объекта, замена или восстановление изношенных конструктивных элементов; он ведет к обновлению основных фондов, проводится периодически. Затраты на его проведение носят единовременный характер.

**Текущий ремонт** устраняет повреждения и поломки основных фондов; следовательно, он не возобновляет, а только поддерживает основные фонды в работоспособном состоянии. Затраты на него покрываются за счет оборотных средств и включаются в себестоимость продукции по мере его осуществления.

**Восстановительный ремонт** – особый вид ремонта; он выполняется вследствие длительного бездействия основных фондов или стихийных бедствий (землетрясение, наводнение и т. п.).

**Расширенное воспроизводство** – новое строительство; расширение действующих предприятий, реконструкция и техническое перевооружение, модернизация оборудования.

**Новое строительство** предполагает ввод в действие новых предприятий с основными фондами, соответствующими

щими требованиями технического прогресса, с целью создания новой производственной мощности.

Расширение предполагает строительство дополнительных производств на действующем предприятии с целью создания дополнительных или новых производственных мощностей.

Реконструкция и техническое перевооружение предполагают совершенствование активной части основных фондов без расширения имеющихся зданий и сооружений.

Модернизация – внесение в конструкцию действующих основных фондов изменений, улучшающих их технико-экономические характеристики. Она полностью или частично устраняет моральный износ второй формы. Различают малую и комплексную модернизацию. Малая модернизация проводится одновременно с капитальным ремонтом, ее эффективность определяется улучшением технико-экономических характеристик основных фондов. Комплексная модернизация осуществляется в комплексе мероприятий по механизации и автоматизации производства, она более эффективна, чем простая модернизация.

### 2.3.1.3. Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов

Для характеристики использования основных фондов применяется система показателей, которые условно разобьем на несколько групп:

- показатели эффективного использования основных фондов;
- показатели, характеризующие движение основных фондов;
- показатели, характеризующие степень использования мощности основных фондов.

Для выяснения эффективности использования основных фондов применяется ряд показателей.

#### **Фондоотдача**

$$FO = ВП / ОПФ_{с.г.}$$

где  $ВП$  – объем производственной (валовой) продукции в принятых единицах измерения;  $ОПФ_{с.г}$  – среднегодовая стоимость основных фондов.

Показатель, обратный фондоотдаче, – *фондоёмкость*:

$$ФЕ = ОПФ_{с.г} / ВП \text{ или } ФЕ = 1 / ФО.$$

Эффективность использования основных производственных фондов характеризуется *рентабельностью производства*:

$$P_{пр} = \frac{П_б}{ОПФ_{с.г} + ОбС_н} \cdot 100,$$

где  $П_б$  – балансовая прибыль;  $ОбС_н$  – нормируемые оборотные средства.

Для выяснения движения основных производственных фондов и уровня их технического совершенствования рассчитывается ряд показателей.

**Коэффициент обновления**

$$k_{обн} = ОФ_{нов} / ОФ_{к.г},$$

где  $ОФ_{нов}$  – стоимость вновь введенных основных фондов;  $ОФ_{к.г}$  – стоимость основных фондов на конец года.

**Коэффициент ввода**

$$k_{вв} = ОФ_{вв} / ОФ_{к.г},$$

где  $ОФ_{вв}$  – стоимость основных фондов, введенных в эксплуатацию.

**Коэффициент выбытия**

$$k_{выб} = ОФ_{выб} / ОФ_{н.г},$$

где  $ОФ_{выб}$  – стоимость основных фондов, выбывших за год;  $ОФ_{н.г}$  – стоимость основных фондов на начало года.

**Коэффициент износа**

$$k_{и} = И / ОФ_{н.г}.$$

**Коэффициент годности**

$$k_r = (O\Phi_{н.г} - И) / O\Phi_{н.г}.$$

Для выяснения степени использования мощности основных производственных фондов рассчитываются нижеследующие показатели.

**Коэффициент интенсивной загрузки** основных производственных фондов

$$k_{ин} = (ВП_{ф} / ВП_{пл}) \cdot 100,$$

где  $ВП_{ф}$  – фактический выпуск продукции;  $ВП_{пл}$  – плановый выпуск продукции.

**Коэффициент экстенсивной загрузки** основных производственных фондов

$$k_{экт} = (T_{ф} / T_{пл}) \cdot 100,$$

где  $T_{пл}$  – плановое время работы основных производственных фондов.

**Коэффициент интегрального использования** основных производственных фондов

$$k_{инт} = k_{ин} \cdot k_{экт}.$$

**Коэффициент сменности оборудования**

$$k_{см} = T_{ф} / T_{э} \text{ или } k_{см} = (h_1 + h_2 + h_3) / n,$$

где  $T_{э}$  – эффективный фонд времени работы оборудования в одну смену;  $h_1, h_2, h_3$  – количество машино-смен, отработанных оборудованием за сутки;  $n$  – число единиц установленного оборудования.

**Среднегодовая стоимость основных производственных фондов** рассчитывается по формуле

$$O\Phi_{сг} = O\Phi_{н.г} + \frac{\sum O\Phi_{вв} \cdot n_1}{12} - \frac{\sum O\Phi_{выб} (12 - n_2)}{12},$$

где  $n_1, n_2$  – количество полных месяцев, в течение которых соответственно введенные и выбывшие основные фонды находились в эксплуатации.

Эффективность промышленного производства в значительной мере зависит от уровня использования основных фондов. В этой связи можно выделить следующие пути улучшения их использования:

- совершенствование организации производства и труда и ликвидация внеплановых простоев;
- сокращение времени и повышение качества ремонтов;
- вовлечение в работу бездействующих основных фондов;
- модернизация и автоматизация оборудования;
- повышение квалификации кадров;
- совершенствование техники и технологии;
- ускоренное освоение проектных мощностей;
- улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- расширение сферы лизинговых услуг и т. д.

Быстрое обновление основных фондов, техническое перевооружение производства, снижение издержек производства позволяют создавать условия для производства высококачественной и конкурентоспособной продукции. В настоящее время немаловажное значение имеет развитие арендных отношений, обеспечивающих широкий доступ к передовой технике и технологии в условиях их быстрого морального старения.

Многие предприятия имеют на балансе достаточно большое количество недвижимости, машин, механизмов, которые не используются постоянно в производственном процессе. Одновременно вновь создаваемые предприятия, испытывающие финансовые затруднения, не могут приобрести дорогостоящее оборудование, транспортные средства, помещения для производственной деятельности. В этой ситуации взаимовыгодным является предоставление одной стороной неиспользуемого имущества за плату во временное владение и пользование другой стороне для самостоятельного осуществления предпринимательской деятельности или иных целей, т. е. в данном случае имеет место возникновение арендных взаимоотношений.

В соответствии с Законом Республики Беларусь "Об аренде" *аренда* представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной

и иной деятельности. Аренда допускается во всех отраслях народного хозяйства и может применяться в отношении имущества всех форм и видов собственности. Сторону, передающую имущество в аренду, называют *арендодателем*, а получающую сторону – *арендатором*.

В аренду могут быть переданы:

- земли и другие природные ресурсы;
- предприятия (объединения), организации, структурные единицы объединений, производства, цеха, иные подразделения предприятий, организаций;
- отдельные помещения, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, техника и другие материальные ценности.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику, в том числе иностранным юридическим и физическим лицам. Арендаторами могут быть юридические и физические лица, совместные предприятия, международные объединения и организации с участием отечественных и иностранных юридических лиц, а также иностранные государства и международные организации.

Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является договор аренды, который заключается на началах добровольности и полного равенства сторон.

Арендная плата устанавливается как часть прибыли (дохода) в виде процента, исчисленного от стоимости арендованного имущества, или как фиксированная сумма; для арендатора она включается в себестоимость продукции в части материальных затрат.

Арендатор с согласия арендодателя вправе сдать получаемое по договору имущество в субаренду. Сдача имущества в аренду не влечет передачу права собственности на это имущество. Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, являются его собственностью.

Для усиления личной заинтересованности арендатор может предусмотреть в условиях договора на аренду передачу всех юридических прав на арендуемую собственность арендатору, т. е. возможность выкупа этого имущества.

Исходя из условий договора, различают краткосрочную и долгосрочную аренду. К *краткосрочной* относится аренда, которая не предусматривает выкуп имущества арендатором. *Долгосрочная аренда* – это аренда, по которой договором определяется переход имущества в собственность арендатора (выкуп) по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной стоимости. Одной из специфических форм длительной аренды машин, оборудования и других видов имущества с периодической оплатой его стоимости является лизинг.

*Лизинг* – долгосрочная аренда машин и оборудования, при которой одно юридическое лицо (лизингодатель) приобретает в собственность за собственные или заемные средства объект лизинга и передает его другому субъекту хозяйствования (лизингополучателю) на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа.

Появление в Беларуси лизинга как самостоятельного вида хозяйственной деятельности относится к 1991 г. Документом, определяющим лизинг как форму правовых отношений, является "Положение о лизинге на территории Республики Беларусь".

Объектом лизинга может выступать движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фондам и являющееся собственностью лизингодателя в течение договора лизинга.

Рассмотрим несколько признаков классификации лизинга.

В зависимости от условий возмещения лизингодателю лизингополучателем затрат и перехода права собственности на объект лизинга от лизингодателя к лизингополучателю лизинг подразделяется на:

- *финансовый*, при котором лизинговые платежи в течение действия договора аренды лизинга, заключенного на срок не менее одного года, возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере не менее 75% его первоначальной (восстановительной) стоимости независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом объекта лизингополучателем, его возвратом или продолжением договора лизинга на других условиях;

- *оперативный*, при котором лизинговые платежи в течение действия договора лизинга возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере не менее 75% его первоначальной



(восстановительной) стоимости; по истечении срока договора лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю объект лизинга, в результате чего он может передаваться в лизинг многократно.

В зависимости от состава сторон лизинг подразделяется на:

- *международный*, при котором хотя бы одна из сторон договора лизинга не является резидентом страны;
- *внутренний*, при котором все стороны договора лизинга являются резидентами одной страны.

Расчеты по лизинговым платежам осуществляются в денежной, натуральной и других формах, не запрещенных законодательством; их величина относится на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя.

## 2.3.2. Оборотные средства

### 2.3.2.1. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств

Обязательным условием осуществления предприятием производственно-хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств наряду с основными и рабочей силой. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового положения.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью и необходимостью обеспечения воспроизводственного цикла.

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

Оборотные средства как экономическая категория шире понятия "оборотные фонды". В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют лишь в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения подразделяются на элементы, имеющие различное назначение, механизм использования и материально-вещественный состав оборотных средств.

**Оборотные производственные фонды** включают:

- производственные запасы (сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

**Производственные запасы** – это предметы труда, подготовленные для запуска в производство и находящиеся в виде складских запасов.

**Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления** – предметы труда, введенные в производственный процесс (сырье и материалы, узлы, детали, изделия), находящиеся в стадии обработки или сборки, и полуфабрикаты, требующие дальнейшей обработки в других производственных звеньях данного предприятия.

**Расходы будущих периодов** – затраты предприятия за данный период, погашаемые путем включения их в состав издержек производства или себестоимость продукции в последующие периоды, т. е. неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на проектирование, подготовку и освоение выпуска новых изделий, подготовительные работы в добывающей промышленности, организованный набор рабочих в сезонных отраслях и т. д.

Одна часть оборотных средств обслуживает процесс производства, а другая – процесс реализации готовой продукции и образует **фонды обращения**, состоящие из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции.

Соотношение отдельных элементов оборотных средств или их составных частей во всей совокупности называется *структурой оборотных средств*.

Структура оборотных средств предприятия является динамичной величиной и зависит от его отраслевой принадлежности, условий материально-технического обеспечения производства и сбыта, характера и особенностей организации производственной деятельности, платежной дисциплины, принятой в расчетах с поставщиками и потребителями, качества готовой продукции и т. д. Причем одни факторы имеют долговременный характер, другие – кратковременный.

Анализ структуры оборотных средств предприятия позволяет обоснованно охарактеризовать финансовое состояние предприятия в определенный период времени. Например, повышение доли незавершенного производства и готовой продукции на складе свидетельствует о снижении объемов реализации, отвлечении оборотных средств из оборота, а значит, и уменьшении размеров прибыли, что указывает на ухудшение финансового состояния предприятия.

Все вышеотмеченные элементы оборотных средств классифицируются в зависимости от назначения, источников формирования и объектов нормирования.

По источникам формирования следует различать собственные, заемные и привлеченные средства. Необходимость такого деления обусловлена колебаниями потребности в оборотных средствах в течение года. Например, при транспортировке больших партий продукции на далекие расстояния, образовании сезонных запасов сырья, затруднениях с реализацией продукции, связанных с отсутствием транспорта или тары, потребность в оборотных средствах максимальна. В иных случаях предприятию целесообразно иметь их в размере максимальной потребности, чтобы значительная часть средств находилась в обороте и не была омертвлена.

Общий размер *собственных оборотных средств* устанавливается предприятием самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью в средствах для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей, обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки. Для

пополнения собственных оборотных средств предприятием наряду с прибылью используются так называемые устойчивые пассивы. Последние, хотя и не принадлежат предприятию, постоянно используются в обороте (резерв постоянных платежей минимальной задолженности рабочим и служащим по заработной плате, по взносам на социальное страхование, остаток средств резервного или ремонтного фонда и т. п.). Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия и их размер на протяжении года существенно колеблется, в качестве источника формирования оборотных средств используется их минимальная сумма в данном году.

Нередко отсутствие источников самофинансирования, а также возможность образования излишков оборотных средств в отдельные периоды времени в связи с изменением потребности в них свидетельствует о необходимости привлечения *заемных средств*. Дополнительная потребность в оборотных средствах, обусловленная временными нуждами, обеспечивается краткосрочными кредитами банка.

Кроме собственных и заемных средств в обороте предприятия находятся *привлеченные средства* (кредиторская задолженность всех видов, а также средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению).

В зависимости от объектов нормирования выделяют две группы, различающиеся по степени планирования: нормируемые и ненормируемые средства. К *нормируемым оборотным средствам* обычно относят все элементы оборотных производственных фондов и готовую продукцию на складах предприятий. Остальные элементы оборотных средств являются *ненормируемыми*.

Оборотные средства функционируют одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходя три стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт (реализация). Последовательность преобразования отдельных элементов оборотных средств представлена ниже:

Д — ПЗ ... П ... ГП — Д'

На денежные средства (Д) предприятие приобретает необходимые для производства продукции предметы труда, принимающие форму производственных запасов (ПЗ); затем осуществ-

вляется процесс производства (П), результатом которого является готовая продукция (ГП), а впоследствии и реализуемая продукция, за которую предприятие получает определенные денежные средства (Д). Таким образом, средства совершают один оборот, впоследствии повторяющийся вновь и вновь. Схема кругооборота оборотных средств предприятия представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Кругооборот средств предприятия

Такая особенность оборотных средств, как их пребывание одновременно во всех трех стадиях кругооборота, обеспечивает непрерывность процесса производства и ритмичное функционирование предприятия. С целью правильного формирования структуры оборотных средств и управления их движением на предприятии используется система нормирования большинства их элементов.

### 2.3.2.2. Нормирование оборотных средств

Под *нормированием оборотных средств* понимается процесс определения минимальной их величины, достаточной для нормального протекания производственного процесса.

В условиях административно-командной экономики каждому предприятию вышестоящая организация устанавливала общий норматив оборотных средств. В условиях перехода к рыночным отношениям значение нормирования резко возрастает, что связано с платежеспособностью и финансовым состоянием предприятия.

Под *нормативной базой* понимается совокупность норм и нормативов, применяемых на предприятии для плановых и аналитических целей.

Нормы и нормативы могут устанавливаться в натуральном или денежном выражении, в процентах или днях запаса.

Под *нормой расхода* понимается максимально допустимая плановая величина расхода сырья, материалов, топлива, которые могут быть использованы для производства единицы продукции (работы), т. е. плановое задание по количеству сырья и материалов.

Норма расхода материальных ресурсов может быть представлена в следующем виде:

$$N_{\text{рес}} = q + \sum q_1 + \sum q_2,$$

где  $q$  – чистая масса или полезный расход;  $\sum q_1$  – суммарные технологические отходы и потери;  $\sum q_2$  – организационно-технические отходы и потери.

Многоаспектность технологических процессов, а также многонаправленность применения норм расхода требует их классификации. Ниже приведены критерии классификации норм расхода.

По периоду действия:

- *текущие*, принятые к использованию в данном периоде времени;
- *перспективные*, разрабатываемые с учетом планируемых мероприятий по обеспечению их снижения на основе инновационной и ресурсосберегающей деятельности.

По масштабу применения:

- *индивидуальные*, разрабатываемые на отдельные виды продукции;
- *групповые*, разрабатываемые для группы изделий, различающихся по каким-либо признакам.

По степени детализации:

- *специализированные нормы*, разрабатываемые с применением детализированных расчетов;
- *сводные нормы*, разрабатываемые с применением укрупненных методов расчета.

Под *структурой нормы расхода* понимаются состав и количественное соотношение отдельных элементов, образующих норму расхода материальных ресурсов на производство единицы продукции. Ее совершенствование заключается в увеличении доли полезного расхода в норме.

Категория "норматив" имеет иное содержание. *Норматив расхода* представляет собой величину затрат материалов, отнесенную на физическую единицу (т, пог. м, м<sup>2</sup>, м<sup>3</sup>) или на технический параметр (на единицу мощности, емкости, грузоподъемности, пробега и т. д.). Они являются основой для установления норм и определяются в зависимости от назначения технических средств с учетом особенностей и характера выполняемых ими функций.

Для осуществления нормирования и разработки норм на предприятии используются различные методы.

*Расчетно-аналитический метод* расчета индивидуальных норм расхода материальных ресурсов основан на анализе данных конструкторской, технологической и другой технической документации. Этот метод является наиболее прогрессивным, так как позволяет определять научно обоснованные нормы расхода, сочетая технико-экономические расчеты с анализом конкретных производственных условий.

При *опытно-лабораторном методе* разрабатываются индивидуальные нормы расхода материальных ресурсов, основанные на измерениях в лабораторных и опытно-производственных условиях. Нормы расхода устанавливаются путем отбора наиболее достоверных результатов и вычисления среднего значения с использованием методов математической статистики. Наиболее целесообразная сфера применения данных норм – вспомогательное производство, химические, технологические процессы, добычающие отрасли и строительство.

*Отчетно-статистический метод* рекомендуется для разработки как индивидуальных, так и групповых норм расхода материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Он основан на анализе данных статистической (бухгалтерской или оперативной) отчетности о фактическом расходе материалов на единицу продукции (работ) за прошлый (базисный) период. Данный метод нормирования предполагает два варианта расчетов:

1) представленный за отчетный год фактический расход корректируется на определенную величину с учетом планируемых мероприятий по совершенствованию производства;

2) вначале по фактическим удельным расходам материалов формируется интегральный динамический ряд показателей за базисный период, затем с применением статистических методов экстраполяции рассчитываются нормы расхода.

Нормативная база предприятия включает расчет и анализ и других нормативов.

Систематический анализ нормативной базы позволяет владеть информацией о ее состоянии, выявлять резервы, а значит, своевременно осуществлять мероприятия по ее совершенствованию с целью рационализации материалопотребления и эффективного использования оборотных средств на предприятии.

### 2.3.2.3. Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Определение потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования, т. е. заключается в определении норматива оборотных средств.

Цель нормирования – определение рациональной величины оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и в сферу обращения. В ходе нормирования устанавливаются частные и совокупные нормативы.

Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. *Норма запаса* – это относительная величина, соответствующая его объему по каждому элементу оборотных средств. Как правило, нормы устанавливаются в днях запаса и означают длительность периода, обеспечиваемого материальными ценностями данного вида. Например, норма запаса составляет 30 дней. Значит, запасов должно быть столько, сколько необходимо для обеспечения производства в течение 30 дней.

Далее, исходя из нормы запаса и расхода товарно-материальных ценностей (ТМЦ) данного вида, определяют сумму оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому их виду. Таким образом определяются част-



ные нормативы оборотных средств в производственных запасах (сырье, основные и вспомогательные материалы; покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, тара, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы), в незавершенном производстве и полуфабрикатах собственного производства, в расходах будущих периодов, в готовых изделиях.

**Норматив производственных запасов** складывается из нормативов текущего, подготовительного, страхового, возможно, технологического и транспортного запасов и рассчитывается по формуле

$$H_{m.p.z} = PC (H_T + H_P + H_C + H_{Tex} + H_{Tr}),$$

где  $PC$  – расходы (среднесуточное потребление) по каждому виду или группам материалов (натуральные единицы измерения);  $H_T$ ,  $H_P$ ,  $H_C$ ,  $H_{Tex}$ ,  $H_{Tr}$  – нормы запаса соответственно текущего, подготовительного, страхового, технологического и транспортного, дн.

Основным видом является **текущий запас**, необходимый для ритмичной работы предприятия между двумя очередными поставками. На его величину влияют периодичность поставок и объем потребления материалов в производственном цикле.

В целях обеспечения непрерывного функционирования предприятия необходим также **страховой запас**, обычно приравненный к 50% величины текущего запаса. В зависимости от местонахождения поставщиков и вероятности перебоев в поставках размер страхового запаса может корректироваться в сторону уменьшения.

**Подготовительный запас** обусловлен необходимостью приемки, разгрузки, сортировки и складирования производственных запасов. Данный норматив устанавливается на основании технологических расчетов и посредством хронометража.

**Технологический запас** создается в случае необходимости предварительной обработки (разогрев, сушка) или выдержки для придания материальным ресурсам определенных потребительских свойств.

**Транспортный запас** создается в случае превышения сроков грузооборота по сравнению со сроками документооборота на предприятиях, значительно удаленных от поставщиков.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от следующих факторов:

- состав и суточный объем производимой продукции;
- длительность производственного цикла;
- себестоимость продукции;
- характер нарастания затрат в производственном процессе или степень готовности изделий.

*Норматив незавершенного производства* определяется по формуле

$$Нт_{нз.п} = V_{сут} \cdot T \cdot k_{н.з.},$$

где  $V_{сут}$  – плановый суточный объем выпуска продукции по производственной себестоимости или однодневные затраты;  $T$  – длительность производственного цикла;  $k_{н.з.}$  – коэффициент нарастания затрат.

Нарастание затрат в производственном процессе может происходить равномерно и неравномерно.

При равномерном нарастании затрат, т. е. на предприятиях с равномерным выпуском продукции,

$$k_{н.з.} = (a + 0,5b) / (a + b),$$

где  $a$  – единовременные затраты сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, производимые в начале процесса производства;  $b$  – нарастающие затраты (последующие затраты до окончания производства продукции).

При неравномерном нарастании затрат

$$k_{н.з.} = C_{ср} / C_{пр},$$

где  $C_{ср}$  – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве;  $C_{пр}$  – производственная себестоимость изделия.

В зависимости от характера производства с учетом отраслевой специфики расчет норматива оборотных средств незавершенного производства может выполняться иными методами.

*Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции* исчисляется по формуле

$$Нт_{г.п} = V_{сут} (T_{ф.п} + T_{о.д}),$$

где  $V_{сут}$  – суточный выпуск готовой продукции по производственной себестоимости;  $T_{ф.п}$  – время, необходимое для формиро-

вания партии для отправки готовой продукции потребителю, дн.;  $T_{\text{о.д}}$  – время, необходимое для оформления документов для отправки груза потребителю, дн.

К ненормируемым оборотным средствам сферы обращения относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах. Хозяйствующие субъекты имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью системы кредитования и расчетов.

Норматив отдельного элемента оборотных средств рассчитывается по формуле

$$Hm = (Об / T) \cdot \sum_{i=1}^n Hm_i,$$

где  $Об$  – оборот (выпуск, расход) по данному элементу за определенный период;  $T$  – продолжительность периода;  $Hm_i$  – норматив оборотных средств по данному элементу, дн.

И, наконец, путем сложения частных нормативов определяется совокупный норматив.

#### **Общий норматив оборотных средств**

$$Hm_{\text{общ}} = Hm_{\text{п.з}} + Hm_{\text{нз.п}} + Hm_{\text{г.п}} + Hm_{\text{б.р}},$$

где  $Hm_{\text{п.з}}$ ,  $Hm_{\text{нз.п}}$ ,  $Hm_{\text{г.п}}$ ,  $Hm_{\text{б.р}}$  – нормативы соответственно производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, будущих расходов.

Таким образом, **норматив оборотных средств** представляет собой денежное выражение планируемого минимального запаса ТМЦ, необходимых для нормального функционирования и осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

#### **2.3.2.4. Показатели уровня и эффективности использования оборотных средств**

Для оценки использования оборотных средств предприятия применяется система показателей, характеризующих состояние как отдельных групп, так и в целом оборотных средств. В связи с

этим выделяют два вида показателей: обобщающие и дифференцированные.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется прежде всего их оборачиваемостью.

Под *оборачиваемостью оборотных средств* понимается продолжительность полного кругооборота средств, с момента их приобретения (покупки сырья, материалов, топлива и т. п.) до выхода и реализации готовой продукции с зачислением выручки на счет предприятия.

К важнейшим показателям оборачиваемости оборотных средств, а значит, и обобщающим показателям их использования относятся: длительность одного оборота в днях; коэффициент оборачиваемости (количество оборотов за определенный период времени); рентабельность оборотных средств или производства в целом; сумма занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки) или отдача оборотных средств.

*Длительность одного оборота оборотных средств в днях* ( $T$ ) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются средства в виде выручки от реализации продукции. Данный показатель исчисляется по формуле

$$T = t / k_{об} \text{ или } T = t \cdot ОбС / V_{реал},$$

где  $t$  – количество дней в отчетном периоде;  $ОбС$  – сумма оборотных средств или их средние остатки за отчетный период, р.;  $V_{реал}$  – объем реализации продукции за отчетный период, р.

*Коэффициент оборачиваемости оборотных средств*, характеризующий количество их оборотов за определенный период, исчисляется по формуле

$$k_{об} = V_{реал} / ОбС.$$

Данный показатель характеризует скорость оборота средств.

Уменьшение длительности одного оборота, а следовательно, увеличение коэффициента оборачиваемости, свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

*Рентабельность оборотных средств* рассчитывается по формуле

$$P = (П / ОбС) \cdot 100\%,$$

где  $П$  – балансовая или чистая прибыль, р.

*Коэффициент загрузки оборотных средств*, обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле

$$k_{\text{загр}} = \text{ОбС} / V_{\text{реал}}$$

Данный показатель характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 р. выручки от реализации продукции, т. е. представляет собой оборотную фондоемкость, затраты оборотных средств в расчете на 1 р. реализованной продукции (работ, услуг).

Экономическим результатом ускорения оборачиваемости оборотных средств является высвобождение части этих средств из оборота, так как предприятие имеет возможность осуществлять производственную деятельность с меньшим их объемом. Различают абсолютное и относительное высвобождение. *Абсолютное высвобождение* имеет место в тех случаях, когда фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении либо превышении объема реализации за анализируемый период, а *относительное высвобождение* – когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств определяется по формуле

$$AB = (T_0 - T_1) \text{ОбС} / t,$$

где  $T_0$ ,  $T_1$  – длительность одного оборота средств соответственно в базисном и отчетном периодах, дн.

Относительное высвобождение оборотных средств исчисляется по формуле

$$OB = \text{ОбС}_0 \cdot I_V - \text{ОбС}_1,$$

где  $\text{ОбС}_0$ ,  $\text{ОбС}_1$  – сумма оборотных средств или их средние остатки соответственно в базисном и отчетном периодах, р.;  $I_V$  – индекс изменения (темп роста) объема произведенной продукции за анализируемый период.

Дифференцированные показатели характеризуют уровень использования отдельных элементов оборотных средств, учитывают отраслевую специфику.

В соответствии с преобладанием в структуре оборотного капитала оборотных фондов, представленных прежде всего предметами труда, для анализа и планирования материальных ресурсов могут быть использованы следующие показатели: материалоемкость и материалоотдача, металло-, энерго-, топливоемкость производимой продукции, коэффициент использования, коэффициент раскроя, коэффициенты выхода продукта (полуфабриката) или извлечения продукта из исходного сырья.

Наиболее распространенными показателями, характеризующими использование всех материальных ресурсов на предприятии, являются *материалоемкость продукции* и обратный ему показатель – *материалоотдача*. Причем различают несколько видов материалоемкости: общую, удельную и относительную.

Материалоемкость и материалоотдача определяются так:

$$ME = MЗ / TP, \quad MO = TP / MЗ,$$

где  $MЗ$  – материальные затраты, р.;  $TP$  – товарная продукция, р.

К частным показателям материалоемкости продукции относят металлоемкость ( $E_{мет}$ ), электроемкость ( $E_{эл}$ ) и энергоемкость ( $E_{эн}$ ), исчисляемые по формулам:

$$E_{мет} = \frac{n_{мет}}{TP(PP)}, \quad E_{эл} = \frac{n_{эл}}{TP(PP)}, \quad E_{эн} = \frac{n_{эн}}{TP(PP)},$$

где  $n_{мет}$  – количество израсходованного металла;  $n_{эл}$  – количество израсходованной электроэнергии;  $n_{эн}$  – количество потребленной энергии всех видов, тонн условного топлива;  $TP(PP)$  – объем товарной (реализованной) продукции, р.

Все частные показатели могут быть определены как в натуральном, так и в стоимостном исчислении.

Не менее важное значение для анализа и обоснования резервов имеют коэффициенты использования, характеризующие степень использования сырья и материалов. Различают два варианта расчета данных коэффициентов (нормативный и фактический), которые исчисляются отношением полезного расхода (массы, чистого веса детали, теоретического расхода) соответственно к норме расхода, установленной на изготовление единицы про-

дукции (работы) либо к фактическому расходу материалов на данное изделие.

**Коэффициент использования металла**

$$k_{и.м} = m_{\text{чист}} / m_{\text{черн}},$$

где  $m_{\text{чист}}$  – чистый вес детали (изделия);  $m_{\text{черн}}$  – черновой вес, фактический расход либо норма расхода материалов на одно изделие.

Данный показатель характеризует степень использования металла на стадии изготовления машин, оборудования и конструкций.

В заготовительном производстве, к примеру, используется главным образом **коэффициент раскроя**, характеризующий степень использования листовых, рулонных, полосных материалов и определяемый отношением массы (площади, объема, длины) производственных заготовок к массе (площади, объему, длине) исходной заготовки.

Показатели, обратные коэффициентам использования и раскроя, называются **расходными коэффициентами**. Они определяются отношением нормы расхода материальных ресурсов, установленной на производстве единицы продукции (работы), к полезному их расходу.

**Выход продукта (полуфабриката)** выражает отношение количества произведенного продукта (полуфабриката) к количеству фактически израсходованного сырья, (например, выход ткани из пряжи, пиломатериалов из деловой древесины, сахара из сахарной свеклы и т. д.).

Степень использования полезного вещества, содержащегося в исходном сырье в соответствующем виде, характеризует **коэффициент извлечения продукта из исходного сырья**. Данный показатель определяется отношением количества полезного вещества, извлеченного из исходного сырья, к общему его количеству, содержащемуся в этом сырье.

Перечень частных показателей, характеризующих уровень и эффективность использования оборотных производственных фондов, и прежде всего материальных ресурсов, не исчерпывается рассмотренными выше. Анализ показателей позволяет выявлять соответствующие тенденции, а главное, свидетельствует об эффективности политики ресурсосбережения на предприятии и направлениях ее активизации и реализации.

### 2.3.2.5. Пути улучшения использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств обусловлена многочисленными внешними и внутренними факторами.

Независимо от интересов и стратегии функционирования предприятия существенны следующие внешние факторы: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, финансово-кредитной и научно-технической политики и др.

Наиболее значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств имеются на самом предприятии. Предприятие может использовать прежде всего внутренние резервы рационализации движения оборотных средств. С учетом структуры оборотных средств наиболее существенные резервы – в системе эффективной организации производственных запасов.

К основным путям сокращения производственных запасов относятся: рациональное их использование; ликвидация сверхнормативных запасов материалов; вовлечение в хозяйственный оборот сверхнормативных и излишних запасов; совершенствование системы материально-технического обеспечения производства, в том числе путем укрепления договорной дисциплины и установления четких договорных условий поставок, обеспечение их выполнения; совершенствование нормирования; расширение и рационализация прямых хозяйственных связей; оптимальный выбор поставщиков; эффективная работа транспортной системы и др. Наиболее существенные результаты дает улучшение организации складского хозяйства.

Решение проблемы улучшения использования оборотных средств обусловлено экономным и рациональным использованием материальных ресурсов и базируется на реализации государственной ресурсосберегающей политики. Государство через целенаправленную научно-техническую, структурную, налоговую, финансово-кредитную и иную политику должно воздействовать на все субъекты хозяйствования при реализации ресурсосберегающей стратегии. Последняя многоаспектна и включает направления снижения материалоемкости продукции, что позволяет прежде всего сокращать затраты на выпуск продукции, повышать конкурентоспособность, значительно увеличивать прибыль, накапливать собственные финансовые средства, достаточные для расширенного воспроизводства, внедрения инноваций,



увеличивать выпуск продукции из одного и того же количества материальных ресурсов, уменьшать нормативную величину оборотных средств, необходимых предприятию для нормального функционирования, улучшать финансовое состояние предприятия и снижать риск его банкротства.

Решение проблемы снижения материалоемкости продукции позволяет получать выгоды также в экологическом и социальном аспектах.

Возможны различные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов на предприятии:

- комплексное использование сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов;
- качественная подготовка сырья и материалов к производству, внедрение эффективных их заменителей;
- совершенствование нормативной базы;
- внедрение прогрессивных, прежде всего малоотходных и безотходных, технологий производства;
- строгое соблюдение технологических процессов и поддержание технического парка предприятия в рабочем состоянии;
- улучшение качества продукции;
- использование отходов производства в качестве вторичного сырья;
- управление оборотными средствами на предприятии с целью их минимизации и др.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения использования основных фондов, применяемой техники и технологии, экономии на всех стадиях движения оборотных средств.

И, наконец, ускорение оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения достигается путем минимизации периода нахождения готовой продукции на складах предприятия и периода ее оплаты потребителем. Важнейшие предпосылки ускорения оборачиваемости оборотных средств – соблюдение договорной и платежной дисциплины, эффективная маркетинговая стратегия предприятия, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы, благодаря чему можно увеличить объем производства без дополнительного финансирования, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

### **2.3.3. Страхование имущества предприятий**

#### **2.3.3.1. Организация имущественного страхования**

В условиях рынка весьма актуальным является обеспечение страховой защиты имущества предприятий и организаций всех форм собственности. Страхование выступает также гарантом имущественных интересов граждан, что имеет социальную значимость. Имущественное страхование – одна из важнейших отраслей по объему собранных взносов, доля которых в общем объеме поступлений страховых премий по республике за последние годы составила около 40%. Однако уровень страховой защиты имущества предприятий всеми страховыми компаниями республики едва ли превышал 5%. Поэтому страховщики имеют огромное страховое поле, так как подавляющая часть имущества остается вне сферы их деятельности.

Состояние и перспективы имущественного страхования непосредственно зависят от экономического положения страны, наличия развитой сети страховых компаний, имеющих устойчивое финансовое положение и предлагающих широкий ассортимент страховых услуг. Разгосударствление и приватизация собственности, свобода предпринимательства, формирование рыночной инфраструктуры порождают потенциально новых страхователей, которым не свойственно государственное покровительство и бюджетное финансирование возмещения непредвиденных убытков. Рынок активизирует и по-новому востребует буквально все экономические инструменты, а также предопределяет роль страхования. Различного рода риски присущи практически всем процессам и явлениям, происходящим в обществе. При этом количество, вероятность и последствия наступления событий с нежелательным результатом значительно возрастают. Без риска невозможна любая коммерческая деятельность. Высо-

кая степень риска ограничивает инвестиционную и предпринимательскую активность, снижает темпы производства, приводит к утрате позиций на рынке. Следовательно, страхование, выступая важным рычагом оптимизации и управления риском, является фактором стабилизации и развития экономики.

Эффективность и доступность страховых услуг зависят от многих параметров, основные из которых – страховая сумма, тарифы и выплачиваемое возмещение.

Инфляция, рост цен и затрат, радикальное изменение экономических и правовых условий хозяйствования затрудняют определение действительной стоимости принимаемого на страхование имущества, что вызывает острые противоречия между участниками страхового процесса, и в первую очередь неудовлетворенность страхователя при определении возникшего ущерба. Суть разногласий заключена в выработке механизма компенсаций страхователю реальной стоимости погибшего или поврежденного имущества. Ведь при заключении договора страхования и в момент наступления страхового случая действуют различные цены, что непосредственно отражается на стоимостной оценке имущества, которая в связи с этим существенно колеблется.

В имущественном страховании страховой тариф зависит от объема страхования, набора учитываемых рисков (варианта) и срока действия договора. Исходя из вероятности и тяжести последствий наступления страховых событий, к основному тарифу применяют повышающие или понижающие коэффициенты.

Все вопросы и возможные ситуации по заключению, исполнению и прекращению действия договоров различных видов страхования имущества подробно оговорены в правилах страхования, которые разрабатываются каждым страховщиком самостоятельно. Правила, допуская различия, все же имеют тенденцию к унификации, особенно в части перечня объектов страхования, набора рисков, объема страховой ответственности, порядка компенсации потерь. Выполнение сторонами необходимых действий и расчетных операций (уплата взносов, вступление договора в силу и выдача полиса, подача заявления о страховом случае, выплата возмещения) заранее очерчены строгими временными рамками. Многие требования едины для всех видов имущественного страхования.

При наступлении страхового случая страхователю необходимо принять возможные меры к спасению и сохранению имущества, незамедлительно известить страховщика, а также компетентные органы путем подачи письменного заявления. Страхователь должен аргументированно доказать факт наступления страхового случая, свой интерес в застрахованном имуществе, размер претензий по ущербу, обеспечить права на предъявление иска к виновной стороне, если она имеется. Для этого привлекается информация метеослужбы, следственных органов, ветеринарной службы и др. Выплатой страхового возмещения полностью исчерпываются обязательства страховщика перед страхователем в связи с возникшим страховым случаем.

Имущественному страхованию как отрасли присуща классификация на подотрасли и виды. Исходя из форм собственности и категорий страхователей, выделяют следующие подотрасли: страхование имущества государственных, акционерных, коллективных предприятий, имущества граждан. В условиях рынка специфика функционирования данных подотраслей во многом нивелируется, особенно в отношении имущества юридических лиц. Сфера деятельности страхователя обуславливает состав объектов страхования. Под видом понимается конкретный перечень однородных объектов (предметов) страхования. Ассортимент предлагаемых видов страхования как в целом, так и среди страховщиков весьма значителен. По роду угрожающих имуществу опасностей предусматривается страхование от стихийных бедствий, огня, краж, аварий, на случай падежа или вынужденного убоя животных и др.

Существуют две формы страхования: *обязательная* – в силу принятия государством соответствующего закона и *добровольная* – на основе взаимного соглашения сторон. Соотношение применяемых форм изменялось. Начиная с 1991 г. практически все имущество юридических лиц принимается на страхование в добровольной форме.

При страховании имущества предусмотрены следующие виды договоров:

- *основной* – договор страхования всего имущества, принадлежащего юридическому лицу;
- *дополнительный* – договор страхования имущества, полученного страхователем по договору имущественного найма

(если оно не застраховано у наймодателя) или принятого от других организаций и населения для переработки, ремонта, транспортировки, на комиссию, хранение и т. п.;

- *специальный* – договор страхования имущества на время проведения экспериментальных, исследовательских работ, экспонатов выставок, личного имущества лиц, работающих у страхователя.

Различают также *сплошное страхование*, охватывающее все имеющееся имущество, и *выборочное*, когда со страхователем заключен договор страхования части имущества (только здания, отдельные объекты, машины, оборудование и т. п.).

С целью привлечения новых и закрепления имеющихся страхователей в договорах страхования предусматриваются льготы. Общий подход к льготированию состоит в том, что страхователям, которые в течение двух и более лет непрерывно страховали имущество и не получали страховое возмещение, ежегодно снижается страховой тариф при заключении очередного договора страхования. Возможен также льготный период, обычно месяц, для заключения нового договора и др. Если в течение льготного срока произойдет страховой случай, а новый договор не был заключен, то страховое возмещение выплачивается исходя из страховой суммы, указанной в последнем договоре и без удержания страхового взноса.

Страховые отношения базируются на Законе Республики Беларусь "О страховании", Гражданском кодексе Республики Беларусь и Декрете Президента "О страховой деятельности в Республике Беларусь". В данных документах оговорены возможные ситуации, касающиеся всех видов страхования, когда страховщик вправе отказать в выплате страхового возмещения, хотя страхователь и понес убытки. Не подлежит выплате страхователю страховое возмещение, если страховой случай произошел вследствие: умышленных действий страхователя или лица, в пользу которого заключен договор страхования, влекущих наступление страхового случая, исключая действия, совершенные в состоянии крайней необходимости или необходимой обороны; всякого рода военных действий, военных мероприятий и их последствий, гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиций, ареста, уничтожения или повреждения имущества по распоряжению военных либо гражданских вла-

стей; прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации и радиоактивного заражения, связанного с любым применением атомной энергии.

Страховщик также вправе отказать в выплате страхового возмещения, если страхователь:

- сообщил страховщику заведомо ложные сведения или не сообщил известных ему сведений и сокрыл таким образом обстоятельства, находящиеся в причинной связи с наступлением страхового случая;
- не известил страховщика своевременно, имея возможность, о наступлении страхового случая или создал препятствия страховщику в определении обстоятельств, характера и размера ущерба;
- не принял возможных мер к предотвращению и сокращению ущерба, что привело к возникновению страхового случая или увеличению размера ущерба;
- допустил грубую небрежность, а также нарушил правила противопожарной безопасности, правила хранения и перевозки огнеопасных и взрывоопасных веществ и предметов.

В дополнение к перечисленным случаям, повлекшим за собой ущерб, страховщики в зависимости от вида страхования могут также исключать из объема ответственности события, неизбежные в процессе производства или естественно вытекающие из него (коррозия, естественный износ, брожение, технологическая обработка имущества теплом или иное термическое воздействие на него с целью переработки – сушка, глажение, копчение и др.). По каждой из перечисленных выше позиций страховщик принимает решение об отказе в выплате страхового возмещения и сообщает о нем страхователю в письменной форме с мотивацией причины отказа.

Объектами страхования имущества предприятий являются различные материальные ценности. В то же время отдельные предметы могут исключаться из сферы имущественного страхования. К ним, как правило, относятся документы, рукописи, чертежи, фотоснимки, комнатные растения и др. – имущество, страховую оценку которого трудно определить, а также наличные деньги, ценные бумаги из-за невозможности достоверного уста-

новления факта их гибели (утраты), а порой и суммы ущерба. Правомерны и иные мотивы отказа в принятии имущества на страхование.

Основные виды страхования имущества предприятий будут рассмотрены ниже.

### 2.3.3.2. Страхование имущества предприятий и организаций

Страхование имущества предприятий свидетельствует о заинтересованности руководства и всего коллектива в обеспечении стабильности и бесперебойности производства, формирует дополнительные источники финансирования предупредительных мероприятий, способствует внедрению инноваций. Договоры добровольного страхования имущества заключаются с предприятиями и организациями независимо от их формы собственности, а также с предпринимателями без образования юридического лица.

*Объектами страхования* являются основные средства, объекты незавершенного производства и капитального строительства, оборотные средства (готовая продукция, инвентарь, топливо, товарно-материальные ценности). Возможно заключение договоров трех видов: основного, дополнительного и специального. Договор страхования может быть заключен как в полной балансовой или договорной стоимости имущества, так и в определенной доле (проценте). При страховании имущества в определенной доле (проценте) все объекты и предметы считаются застрахованными в той же доле (проценте). Могут заключаться договоры страхования части имущества (отдельного объекта, вида имущества).

Договор страхования заключается на основании письменного заявления страхователя, составленного в двух экземплярах, и результатов осмотра, а при страховании крупных и технически сложных объектов – экспертизы имущества. К заявлению страхователем прилагается опись страхуемого имущества, являющаяся неотъемлемой частью договора страхования. Страхователь обязан сообщать страховщику все известные ему обстоятельства, имеющие существенное значение для определения степени риска. Если застрахованный объект передается в залог,

аренду, лизинг и т. п., а также продается, страхователь обязан письменно уведомить об этом страховщика для решения последним вопроса о действии договора страхования.

Страхователь при намерении застраховать имущество, ранее застрахованное в другой компании, обязан сообщить страховщику об условиях такого страхования. Несоблюдение этого правила влечет за собой недействительность договора страхования.

**Страховым случаем** является повреждение или гибель застрахованного имущества в результате стихийных бедствий: наводнения, затопления, бури, урагана, смерча, просадки грунта, обвала, оползня, удара молнии, обильных ливней и снегопадов, необычных для данной местности морозов, пожара, взрыва, падения деревьев и летательных аппаратов с экипажем, аварий отопительных, водопроводных и канализационных сетей, проникновения воды из соседних (возможно, чужих) помещений, а также хищение, уничтожение или повреждение имущества в результате умышленных неправомерных действий третьих лиц, кража со взломом (грабёж), угон средств транспорта. По соглашению между сторонами перечень принимаемых на страхование рисков может быть уточнен или расширен. Увеличение набора рисков влечет за собой повышение страхового тарифа.

**Страховая сумма** – это сумма денежных средств, в пределах которой страховщик несет ответственность и обязан выплатить возмещение при наступлении страхового случая.

При страховании имущества страховая сумма по договору не должна превышать его действительной стоимости (страховой стоимости). Под **действительной стоимостью имущества** понимается первоначальная (восстановительная) стоимость имущества, уменьшенная на сумму физического износа. Следовательно, для основных фондов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов страховой суммой будет являться их действительная стоимость на момент заключения договора страхования в месте нахождения данных объектов. По объектам капитального строительства страховой стоимостью является проектно-сметная стоимость готового объекта.

Страховой стоимостью имущества, относимого к оборотным фондам, а также готовой продукции является:

- по товарно-материальным ценностям собственного производства – их полная себестоимость;



- по приобретаемым товарно-материальным ценностям – цена их приобретения с учетом расходов страхователя на сортировку, упаковку и т. п.;
- по объектам незавершенного производства – полная себестоимость готового объекта согласно калькуляции или аналогичным документам.

Страхование запасов товарно-материальных ценностей осуществляется по максимальному из остатков этих ценностей на первое число каждого квартала за предшествующий страхованию период. Возможно также определение страховой стоимости исходя из подтвержденного документами наличия товарно-материальных ценностей на момент заключения договора страхования.

При страховании имущества, находящегося в пользовании у страхователя на правах договора аренды либо найма или переданного страхователю на хранение либо в распоряжение для каких-либо целей (в залог, для переработки, продажи, охраны, по лизингу); страховой стоимостью является стоимость имущества, зафиксированная в договоре аренды, найма, залога, лизинга или иных документах.

Если страхователь и страховщик не могут достоверно определить страховую стоимость имущества, то она определяется на основании проведения экспертной оценки.

Договором страхования может быть установлена условная или безусловная **франшиза** (определенная часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению страховщиком).

При страховании имущества расчет страховых тарифов производят исходя из объема ответственности страховщика по согласованным условиям страхования в зависимости от отрасли и вида производства, объекта, категории имущества, вариантов страхования, срока страхования, наличия франшизы и иных факторов, влияющих на степень риска. Возможно применение скидок и надбавок к установленному базовому тарифу в зависимости от конкретных факторов риска, а также установление льгот постоянным страхователям.

Договоры страхования имущества заключаются на один год либо на неопределенный срок с ежегодным перерасчетом стоимости имущества и суммы годовых взносов, а также на период от 1 до 11 полных месяцев.

Страховые взносы исчисляются страховщиком по *страховым тарифам*, установленным в процентах от страховой суммы. Величина тарифа зависит от многих факторов. Учитываются технические характеристики, месторасположение объектов, срок страхования, соответствие уровня пожарной безопасности требованиям нормативных документов органов пожарной охраны, энергонadzора, а также вероятность наступления страховых случаев. Цена страховой услуги предопределяется главным образом величиной и характером риска, принимаемого на себя страховщиком.

Взносы перечисляются страхователем безналичным путем на счет страховой компании в соответствующем банке. По договорам, заключенным на срок менее года, уплата страховых взносов производится одновременно в размере их полной суммы, а по другим договорам – как одновременно, так и частями в установленные сторонами сроки. Договор страхования вступает в силу в момент уплаты всего страхового взноса или первой его части. При уплате взносов в несколько сроков первый платеж страховщику должен составлять не менее половины всей суммы причитающихся взносов. Страховщик после получения страхового взноса выдает страховой полис страхователю. В дальнейшем в случае неуплаты страхователем в указанный срок оставшейся части страховых взносов действие договора страхования прекращается.

В период действия договора страхования возможно заключение дополнительного договора при увеличении стоимости имущества. В этом случае страхователь имеет право уплатить дополнительный страховой взнос и переоформить ранее выданный полис. Применяются и иные подходы к уточнению условий договора страхования при изменении стоимости имущества, которые участникам следует оговорить заранее.

Страховая защита распространяется исключительно на застрахованное имущество, местоположение которого указано в заявлении и в страховом полисе, за исключением транспортных средств. Если имущество изымается с указанного места, то страховая защита прекращается.

При наступлении страхового случая страхователь обязан:

- принять возможные меры по спасению и сохранению имущества, предотвращению или уменьшению ущерба, а также

немедленно сообщить страховщику, а при необходимости – и в компетентные органы о наступившем страховом случае, предоставив при этом список утраченного имущества;

- сохранить до прибытия представителя страховщика поврежденное имущество в том виде, в котором оно оказалось после страхового случая, и предоставить возможность его обследования;
- сообщить информацию, необходимую для установления причин и размера полученного ущерба, а также предъявить страховой полис.

При невыполнении какого-либо из вышеуказанных требований страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения. Кроме того, не выплачивается возмещение и по ряду других причин, особо отмеченных в законодательстве. Страхователь имеет право обжаловать в судебном порядке полученный от страховщика отказ в выплате страхового возмещения.

При гибели или повреждении имущества страховое возмещение исчисляется и выплачивается в объеме фактического ущерба, однако оно не может превышать страховую сумму по договору. Размер ущерба определяется страховщиком в ходе осмотра поврежденного имущества и исходя из его действительной стоимости, а также с учетом другой информации, относящейся к данному объекту и страховому случаю. В сумму ущерба включаются и расходы страхователя по уменьшению или предотвращению размера ущерба при угрозе стихийных бедствий (например, разборка элементов зданий, сооружений, демонтаж оборудования, вывоз материальных ценностей и т. п.). Страхователь обязан содействовать страховщику в процессе установления достоверности причин страхового события и суммы убытка.

Документом, на основании которого производится выплата страхового возмещения, является *акт о страховом случае*, составленный страховщиком с обязательным участием представителей страхователя. В случае невозможности прийти к соглашению о причинах и размере ущерба каждая из сторон имеет право потребовать проведения экспертизы. После выплаты возмещения при частичной гибели (повреждении) имущества страховая сумма уменьшается на величину произведенной выплаты страхового возмещения. Уменьшение страховой суммы по данному договору производится со дня наступления страхового случая.

Если страхователь получил частичное возмещение ущерба от третьих лиц, то страховщик возмещает лишь разницу между суммой, подлежащей перечислению по условиям страхования, и суммой, полученной от третьих лиц. При возвращении страхователю имущества после того, как по нему уже было выплачено страховое возмещение, он обязан вернуть страховщику полученные средства в части, относящейся к данному имуществу.

Некоторые страховщики при разработке правил страхования исключают из объектов страхования транспортные средства, другое имущество, которое выделяется в отдельные виды страхования. На практике применяется такой вид, как страхование имущества юридических лиц от огня и других опасностей (огне-вое страхование).

При страховании транспортных средств предприятий основными рисками являются:

- повреждение и уничтожение транспортного средства в результате стихийных бедствий (наводнения, затопления, урагана и т. п.);
- дорожно-транспортные происшествия (авария, столкновение, наезд, опрокидывание, падение);
- пожар, самовозгорание, взрыв;
- попадание камней и падение предметов, груза при погрузке;
- противоправные действия третьих лиц, а также угон.

Страхование транспортных средств предприятий может проводиться на следующих условиях:

- "полное каско", т. е. страхование транспортных средств от всех вышеуказанных рисков;
- "частичное каско" – страхование транспортных средств от отдельных рисков.

При определении размера страхового возмещения, подлежащего выплате страхователю, учитывается специфика данного вида страхования, а также общие правила, предъявляемые к договорам страхования имущества предприятий.

Сравнительно новой областью имущественного страхования, возникшей в связи с развитием науки, техники и технологий, является страхование технических рисков. В настоящее время оно включает страхование:

• строительно-монтажное (страхование строительного предпринимателя от всех рисков – CAR, страхование всех монтажных рисков – EAR, страхование ответственности перед третьими лицами при строительно-монтажных работах);

- машин (M);
- электронных устройств (EE);
- запасов на случай порчи (DOS);
- на случай потери прибыли в результате поломки машинного оборудования (MLOP).

Объем ответственности по основным видам страхования технических рисков, принятый в международной практике, представлен в табл. 2.2.

Табл. 2.2. Объем ответственности страховщика по основным видам страхования технических рисков

Основные риски	Материальный ущерб				Последующие убытки	
	CAR	EAR	M	EE	DOS	MLOP
1	2	3	4	5	6	7
Пожар, удар молнии, химический взрыв	x	x	0	x	0	0
Физический взрыв	x	x	x	x	x	x
Короткое замыкание, иные электрические повреждения	x	x	x	x	x	x
Землетрясение, затопление, наводнение	x	x	0	x	0	0
Буря, заморозки	x	x	x	x	x	x
Кража, кража со взломом	x	x	0	x	0	0
Умышленные действия	x	x	x	x	x	x
Халатность, ошибки персонала, неопытность	x	x	x	x	x	x
Материалы с дефектами, низкая квалификация	0	0	x	x	x	x

Окончание табл. 2.2.

1	2	3	4	5	6	7
Ошибки в конструкции	0	0	x	x	x	x
Испытание	0	x	0	0	0	0
Ущерб окружающей собственности (имуществу)	x	x	0	0	0	0
Ответственность перед третьими лицами	x	x	0	0	0	0

Примечание: x – предоставляется страховое покрытие; 0 – расходы по устранению исходных дефектов исключаются из страхового покрытия.

Страхование технических рисков в связи с особой сложностью организации не получило широкого распространения на национальном страховом рынке.

Особенности производственной деятельности аграрного сектора экономики вызывают необходимость выделения специфических видов страхования (многолетних насаждений, урожая сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственных животных и т. п.).

### Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой основные фонды?
2. По каким признакам классифицируются основные фонды?
3. Какие виды структур основных фондов различают?
4. Какие показатели применяются для оценки основных фондов?
5. Что характеризует физический износ основных фондов?
6. Что представляет собой моральный износ основных фондов?
7. Что понимается под амортизацией?
8. В чем заключается сущность различных методов расчета амортизационных отчислений?
9. Что понимается под воспроизводством основных фондов?
10. Какая система показателей применяется для характеристики использования основных фондов?
11. Каковы основные элементы, из которых складываются оборотные средства?
12. Как классифицируются элементы оборотных средств?

13. На какую величину оборотные средства отличаются от оборотных фондов?
14. Что понимается под структурой оборотных средств?
15. Какие факторы влияют на изменение структуры оборотных средств?
16. Какие показатели характеризуют уровень использования оборотных средств?
17. Как рассчитываются показатели, характеризующие скорость оборота оборотных средств?
18. Какие факторы влияют на уровень оборачиваемости оборотных средств?
19. Чем объясняется необходимость нормирования оборотных средств на предприятии?
20. Каковы сущность и значение нормирования оборотных средств?
21. В чем состоит специфика нормирования материалов, незавершенного производства, готовой продукции?
22. Каково значение снижения материалоемкости продукции на предприятии и как рассчитывается данный показатель?
23. Какова экономическая сущность имущественного страхования и в чем его отличие от других отраслей страхования?
24. Каковы основные принципы классификации имущественного страхования?
25. Назовите объекты (состав имущества) промышленных предприятий, принимаемые на страхование.
26. Каков порядок заключения договора страхования имущества промышленных предприятий?
27. Назовите методы оценки стоимости застрахованного имущества промышленных предприятий.
28. Назовите факторы, влияющие на величину страхового тарифа в имущественном страховании.
29. Каков порядок определения размера ущерба и выплаты страхового возмещения в имущественном страховании?
30. Назовите основные риски, подлежащие страхованию в промышленности.
31. Каковы основные причины отказа в выплате страхового возмещения?
32. Назовите особенности страхования технических рисков в промышленности.
33. Каковы обязанности страхователя при наступлении страхового случая?

## 2.4. ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ДОХОДОВ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.4.1. Сущность и принципы организации оплаты труда

Для того чтобы понять сущность заработной платы как экономической категории, необходимо разграничить понятия "труд" и "рабочая сила".

*Рабочая сила* определяется как способность человека к труду и представляет собой совокупность физических и духовных сил, которыми человек располагает и которые использует в производстве материальных благ и услуг. Постепенно совершенствуясь, человек настолько развил свою рабочую силу, что стоимость создаваемых им товаров все больше превышает сумму стоимостей жизненно необходимых благ, идущих на восстановление затрат самой рабочей силы.

*Труд* – это целесообразная деятельность людей, процесс использования их рабочей силы.

Следует принимать во внимание и различие рабочей силы по уровню квалификации. Так, более сложный труд создает за то же рабочее время большую стоимость и требует высокой квалификации работника. А для воспроизводства рабочей силы более высокой квалификации требуется соответственно больше средств. Таким образом, в качестве цены рабочей силы выступает заработная плата, уплачиваемая работодателем работнику за право использовать его способность трудиться. Цена труда включает:

- затраты на восстановление рабочей силы в процессе жизненного цикла, на личное потребление работника и его семьи;
- возмещение повышенных расходов на воспроизводство качества рабочей силы в соответствии с требованиями производства (сложность, ответственность, условия труда и т. д.);
- поддержание заинтересованности в лучшем исполнении порученной работы.

Всякий труд должен быть оплачен. Но предпринимателя интересует не только размер оплаты труда, но также его качество и производительность. Нельзя платить просто за пребывание на



рабочем месте, в том числе за простои работников по вине поставщиков или нерадивости управляющих, но нельзя и не реагировать положительно на добросовестный труд.

Каждое предприятие сталкивается с проблемой организации оплаты труда, которая предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия, разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- выработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- обоснование показателей и систем премирования сотрудников.

Помимо государственных существуют и иные ограничения в вопросах оплаты труда, в частности вытекающие из коллективных договоров, заключаемых администрацией предприятия с трудовым коллективом, из соглашений с профсоюзами и т. п. Однако наличие законодательных и других ограничений не означает, что у предпринимателя нет возможности для проявления инициативы в вопросах оплаты труда. Главное все же зависит от него самого.

Заработная плата должна непосредственно зависеть от качества и количества труда. При этом учитывается квалификация работника, его способность выполнять работу определенной сложности. Уровень квалификации работника определяется тремя факторами: общим образованием, специальной (профессиональной) подготовкой и производственным опытом (стажем практической работы). Более квалифицированный работник должен получать больше, чем менее квалифицированный.

Величина заработной платы должна быть такой, чтобы работник мог содержать себя и свою семью. Необоснованно низкая заработная плата вынуждает работника искать другого нанимателя или другие источники дохода. Это снижает "отдачу" работника, так как он не успевает восстановиться к началу нового рабочего дня и работает менее эффективно.

Расходы на заработную плату включаются в себестоимость производимого продукта. Необоснованное увеличение этих расходов приводит к росту издержек на производство продукта, что

снижает его конкурентоспособность и в конечном счете влияет на эффективность функционирования предприятия. Поэтому важной задачей организации оплаты труда является установление таких систем, при которых заработная плата стимулировала бы работника к достижению наивысших показателей в труде.

Заработная плата состоит из двух частей: постоянной (гарантированной) и переменной (зависящей от достигнутых личных результатов). Через изменение переменной части можно стимулировать рост производительности труда, повышение качества, уменьшение брака, экономию сырья, совмещение профессий и т. д.

Необходимо учитывать, что достижение высоких результатов сопряжено с ростом интенсивности (напряженности) труда, а потому компенсировать ее за счет денежной оплаты можно только до определенной степени. Наступает момент, когда даже более высокая оплата (а значит, и возможность в большей степени и лучше удовлетворять жизненные потребности) не сможет обеспечить восстановление умственных и физических затрат человека.

Привлекать, удерживать и стимулировать работников можно не только выплатой заработной платы непосредственно в денежной форме, но и через выплаты, производимые в "натуральной форме", или часть из них компенсировать косвенными выплатами. Например, получили распространение такие меры и формы, как оплата проезда сотрудников до места работы, бесплатное медицинское обслуживание и лечение, выдача учебных пособий для повышения квалификации, предоставление оздоровительных и туристических путевок, бесплатное питание.

#### 2.4.2. Формы и системы оплаты труда

Заработная плата может рассчитываться как номинальная и реальная.

**Номинальная заработная плата** — это сумма денежных средств, получаемых работником за результаты его труда. Она характеризует уровень оплаты труда в принятых денежных единицах. Номинальная заработная плата не учитывает изменения потребительских цен.

**Реальная заработная плата** представляет собой совокупность материальных благ и услуг, которые работники могут приобрести на получаемую ими сумму заработной платы при данном уровне цен на товары и услуги. Размер реальной заработной платы отражает фактическую покупательскую способность.

Существуют две основные формы заработной платы: повременная и сдельная (поштучная). Использование той или иной формы зависит от конкретных условий производства. В каждом конкретном случае должна применяться та форма, которая в наибольшей степени соответствует организационно-техническим условиям производства и тем самым способствует улучшению результатов трудовой деятельности.

**Повременная заработная плата** устанавливает размер вознаграждения по утвержденной тарифной ставке или окладу в зависимости от отработанного времени. В таком случае применяются часовая, дневная, месячная тарифные ставки. При этом под рабочим временем понимают время, в течение которого работник в соответствии с контрактом или договором найма предоставляет свою рабочую силу в распоряжение работодателя.

Повременная заработная плата применяется на предприятиях, где преобладает строго регламентированный технологический режим и высока доля машинного времени, например в сборочных производствах, где темп труда задается движением конвейера, или в аппаратных производствах (на предприятиях химической промышленности, в гальванопроизводствах и т. п.). Если говорить обобщенно, то повременная форма оплаты труда чаще используется на предприятиях с высоким уровнем механизации и автоматизации производства.

**Сдельная заработная плата** устанавливает зависимость размера заработной платы от объема выпуска продукции или выполненных работ. При этом оплата труда возрастает прямо пропорционально количеству изготовленных изделий или объему выполненных работ. Зависимость между объемом выпуска и оплатой труда устанавливается с помощью сдельной (поштучной) расценки.

Исходными данными для расчета сдельной расценки служат тарифная ставка и нормируемое количество продукции или ра-

бот, которое человек, работающий со средней интенсивностью, изготавливает за час либо за день (норма выработки). Расценка определяется путем деления часовой или дневной цены труда на норму выработки.

**Норма выработки** представляет собой количество изделий (объем работ), которое необходимо при нормируемых условиях произвести за час или за день, т. е. в течение определенного времени. Норма выработки позволяет установить меру интенсивности труда рабочего.

Каждая из применяемых форм заработной платы подразделяется на системы. Под **системой оплаты труда** понимают способ исчисления размера заработной платы, подлежащей выплате работнику по результатам его труда на предприятии. Назначение системы оплаты труда состоит в том, чтобы обеспечить установление правильного соотношения меры труда и меры его оплаты. На предприятиях системы оплаты труда устанавливаются нанимателями и предусматриваются в коллективных и трудовых договорах и соглашениях.

Сдельная форма оплаты труда в зависимости от способа учета выработки и применяемых видов дополнительного поощрения (премии, повышенные расценки) подразделяется на системы: прямую сдельную, косвенно-сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, аккордно-сдельную. В зависимости от способа определения заработка рабочего (по индивидуальным либо групповым показателям работы) каждая из этих систем может быть индивидуальной или коллективной.

Применяются следующие системы сдельной формы оплаты труда: прямая сдельная, косвенно-сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, аккордно-сдельная, коллективная (бригадная).

При **прямой сдельной системе оплаты** используются расценки на единицу произведенной продукции, которые определяются делением тарифной ставки разряда работы на соответствующую норму выработки или умножением тарифной ставки разряда на соответствующую норму времени. Общий заработок рассчитывается путем умножения сдельной расценки на количество продукции, произведенной за расчетный период. Позволяя достигать личной материальной заинтересованности рабочего в повышении индивидуальной выработки, эта система оплаты

труда в то же время слабо материально заинтересовывает его в достижении высоких общих показателей работы участка (цеха и т. д.), а также в повышении качественных показателей работы, экономном расходовании материальных ценностей. Поэтому она чаще применяется в сочетании с премированием рабочих за выполнение и перевыполнение как общих, так и конкретных количественных и качественных показателей.

При *косвенно-сдельной системе оплаты* размер заработка рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих-сдельщиков. Как правило, эта система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием основных технологических процессов (наладчиков и настройщиков в машиностроении, помощников мастеров в текстильной промышленности и др.). Общий заработок рассчитывается либо путем умножения ставки вспомогательного рабочего на средний процент выполнения норм обслуживаемыми рабочими-сдельщиками, либо умножением косвенно-сдельной расценки на фактический выпуск продукции обслуживаемыми рабочими. Расценка определяется как частное от деления тарифной ставки рабочего, оплачиваемого по данной системе, на суммарную норму выработки обслуживаемых им производственных рабочих.

Размер общего заработка при косвенно-сдельной системе определяется по формуле

$$Z_{\text{общ}} = TC_{\text{в.р}} \cdot T_{\text{ф}} \cdot N_{\text{выр}} \quad \text{или} \quad ZP_{\text{общ}} = P_{\text{икос}} \cdot ВП,$$

где  $TC_{\text{в.р}}$  – часовая тарифная ставка вспомогательного рабочего, переведенного на косвенно-сдельную оплату труда;  $T_{\text{ф}}$  – фактически отработанное данным рабочим количество человеко-часов;  $N_{\text{выр}}$  – средневзвешенный процент выполнения норм выработки всеми обслуживаемыми данным работником объектами (агрегатами);  $P_{\text{икос}}$  – косвенная сдельная расценка на единицу продукции, производимой  $i$ -м обслуживаемым рабочим;  $ВП$  – фактический объем валовой продукции, произведенной в данном периоде  $i$ -м обслуживаемым рабочим (в соответствующих единицах измерения).

Индивидуальная сдельная расценка на единицу произведенной продукции или работы определяется следующим образом:

$$P_{\text{ч.с}} = TC_{\text{час}} / H_{\text{выр.час}} \quad \text{или} \quad P_{\text{ч.с}} = TC_{\text{час}} / H_{\text{вр}},$$

где  $TC_{\text{час}}$  – часовая тарифная ставка, устанавливаемая в соответствии с разрядом выполняемой работы, р/ч;  $H_{\text{выр.час}}$  – часовая норма выработки данной продукции;  $H_{\text{вр}}$  – норма времени на единицу продукции (работы), ч.

Косвенная сдельная расценка определяется так:

$$P_{\text{к.с}} = TC'_{\text{час}} / (H_{\text{выр}} \cdot n),$$

где  $TC'_{\text{час}}$  – часовая тарифная ставка обслуживаемого рабочего, оплачиваемого по косвенной сдельной системе;  $H_{\text{выр}}$  – часовая норма выработки (производительности) одного обслуживаемого рабочего (объекта, агрегата) в единицах продукции;  $n$  – количество обслуживаемых рабочих (объектов, агрегатов), норма обслуживания.

При *сдельно-премиальной системе оплаты* рабочий сверх заработка по прямым сдельным расценкам дополнительно получает премию за определенные количественные и качественные показатели, предусмотренные действующими на предприятии условиями премирования. Например, премирование может осуществляться на основе следующих показателей:

- повышение производительности труда и увеличение объема производства, в частности выполнение и перевыполнение производственных заданий и личных планов, технически обоснованных норм выработки, снижение нормируемой трудоемкости;
- повышение качества продукции (например, повышение сортности продукции, бездефектное изготовление и сдача ее с первого предъявления, недопущение брака, соблюдение стандартов и технических условий и т. д.);
- экономия сырья, материалов, инструмента и других материальных ценностей.

При *сдельно-прогрессивной системе оплаты* труд рабочего в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх этих норм – по повышенным. Предел выполнения норм выработки, сверх которого работа оплачивается по повышенным расценкам, устанавливается, как правило, на уровне фактического выполнения норм за последние месяцы, но не ниже действующих норм. Размер увеличения

сдельных расценок в зависимости от степени перевыполнения исходных норм определяется в каждом конкретном случае специальной шкалой.

При использовании сдельно-прогрессивной системы оплаты особое внимание следует уделить определению нормативной исходной базы, разработке эффективных шкал повышения расценок, учету выработки продукции и фактически отработанного времени. Важно также иметь в виду, что данная система заработной платы недостаточно стимулирует рост качества продукции, может вызвать более быстрый рост зарплаты по сравнению с ростом производительности труда.

При *аккордно-сдельной системе оплаты труда* расценка устанавливается на весь объем работ, а не на отдельную операцию. Размер аккордной платы определяется на основе действующих норм времени (выработки) и расценок, а при их отсутствии – на основе норм и расценок на аналогичные работы. При данной системе оплаты рабочие обычно премируются за сокращение сроков выполнения заданий, что усиливает стимулирующую роль этой системы в росте производительности труда. К основным условиям ее эффективного применения относятся установление обоснованных норм выработки (времени) и расценок на заданный объем работ, введение эффективной системы премирования и контроль за качеством выполнения работ (если сокращение сроков выполнения аккордного задания не сказывается отрицательно на качестве его выполнения).

При *коллективной (бригадной) системе оплаты труда* применяют либо индивидуальные расценки по конечным результатам работы, либо коллективные сдельные расценки. Эффективность коллективной сдельной заработной платы зависит от умелого сочетания материального стимулирования результатов коллективного труда с учетом индивидуальных показателей работы каждого рабочего на основе правильного выбора показателей оплаты труда, порядка начисления коллективного сдельного заработка, его распределения между членами трудового коллектива и точного определения количественного профессионального состава.

Расчет заработной платы членов бригады начинается с расчета сдельного заработка бригады на основе единого бригадного подряда по установленным расценкам и фактической выработке.

Распределение бригадного заработка производится по различным вариантам:

**I вариант** – пропорционально тарифной части заработка, т. е. часовой ставке рабочего, умноженной на количество отработанных (по табелю) рабочих часов и на коэффициент заработка (приработка); применяется в бригадах, профессионально-квалификационный состав которых соответствует видам и сложности выполняемых работ;

**II вариант** – с применением коэффициентов трудового участия (КТИ); используется в бригадах при большом разнообразии работ, при разной степени мастерства и напряженности труда исполнителей, совмещении профессий и трудовых операций и др. При этом КТИ может применяться при распределении всего заработка, сдельного приработка, премии либо сдельного приработка и премии. Порядок применения КТИ устанавливается собранием либо советом бригады;

**III вариант** – пропорционально отработанному времени; применяется в бригадах с одинаковым профессионально-квалификационным составом и равной производительностью труда;

**IV вариант** – по фактически выполненной работе, т. е. по индивидуальным сдельным расценкам и объемам выполненной работы каждым рабочим, но с учетом бригадной выработки (по конечной операции, по сдаче продукции на склад и т. д.). Данный вариант расчета заработной платы требует учета не только конечных результатов работы всей бригады, но и индивидуальной выработки членов бригады.

В связи с развитием внутрипроизводственного хозрасчета и подрядных форм организации труда в последние годы стали использоваться и другие варианты расчета заработной платы членов производственных бригад. К ним можно отнести распределение общбригадного заработка по "условным" (расчетным) разрядам, по коэффициенту трудовой стоимости, по трудовому рейтингу, по "плавающим" окладам и др.

Рассмотрим оплату труда в условиях коллективного подряда (аккордная система). *Подряд* – это договор, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить определенную работу по заданию другой стороны (заказчика), а заказчик в свою очередь обязуется принять и оплатить выполненную работу. Оплата труда производится только по конечному результату.



Повременная форма оплаты труда подразделяется на простую повременную и повременно-премиальную.

При *простой повременной системе* заработок работника определяется в соответствии с присвоенным ему разрядом за фактически отработанное время, а при *повременно-премиальной* работнику дополнительно выплачивается премия.

Для руководителей, специалистов и служащих используется штатно-окладная система. *Должностной оклад* – абсолютный размер заработной платы за месяц, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Он может колебаться от минимального до максимального значения. В современных условиях возрастает роль аналитических расчетов при определении размеров должностных окладов.

При ежемесячной оплате труда повременный заработок рабочего определяется по формуле

$$ЗП_{\text{повр}} = ЗП_{\text{мес}} / (n \cdot T_{\text{ф}}),$$

где  $ЗП_{\text{мес}}$  – месячная повременная плата работника;  $n$  – число рабочих часов по графику в данном месяце;  $T_{\text{ф}}$  – количество часов, фактически отработанных рабочим.

### 2.4.3. Тарифная система. Функции тарифных ставок и окладов

*Тарифная система* представляет собой совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется комплексная дифференциация и регулирование размеров заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от сложности труда и уровня квалификации, а также особенностей видов работ, производств и отраслей, в которых заняты работники.

С помощью тарифной системы при различных экономических условиях можно обеспечить: единство меры труда и его оплаты, равную оплату за равный труд; дифференциацию основной части заработной платы в зависимости от признаков, характеризующих качество труда.

В тарифную систему входят и системы надбавок, доплат тарифного характера, устанавливаемых для стимулирования труда

на отдельных видах работ, производств, за работу во вредных условиях и т. п.

Основными элементами тарифной системы являются: тарифные сетки, тарифные ставки (должностные оклады), тарифно-квалификационные справочники.

**Тарифные сетки** представляют собой совокупность квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, с помощью которых определяются размеры тарифных ставок и окладов, т. е. устанавливается зависимость оплаты труда от квалификации работников, сложности выполняемых ими работ. Сейчас в Республике Беларусь действует Единая тарифная сетка. На основе Единой тарифной сетки и тарифной ставки первого разряда рассчитываются республиканские тарифы оплаты труда. Ими являются месячные тарифные ставки и должностные оклады, определяющие уровень оплаты труда для конкретных профессионально-квалификационных групп работников.

Предприятия сферы материального производства устанавливают размеры тарифных ставок и окладов работников самостоятельно в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности и предусматривают их в коллективных договорах и соглашениях между нанимателями и наемными работниками.

**Тарифные ставки и должностные оклады** представляют собой выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий работников в единицу времени (час, день, месяц). Поэтому различают часовые, дневные и месячные ставки. Они устанавливаются по каждому квалификационному разряду.

Тарифная ставка первого разряда является исходной нормативной величиной, определяющей уровень оплаты труда работников. Для расчета месячной тарифной ставки работника необходимо тарифный коэффициент соответствующего разряда применяемой на предприятии сетки умножить на размер ставки первого разряда. Порядок повышения тарифной ставки первого разряда в зависимости от роста объемов производства, реализации продукции и эффективности хозяйствования субъектами хозяйствования государственной формы собственности и субъектами с долей собственности государства утвержден Постановлением-приказом Министерства труда, Мини-

стерства финансов, Министерства экономики, Министерства статистики Республики Беларусь от 29.01.1999 г. № 10/18/29.

Ч а с о в ы е т а р и ф н ы е с т а в к и соответствующего разряда устанавливаются на основании месячной тарифной ставки первого разряда, тарифного коэффициента и средней нормы продолжительности рабочего времени в месяц. Тарифная ставка (месячная) первого разряда устанавливается постановлением Совета Министров одновременно с установлением величины минимальной заработной платы.

Исходя из сложившейся практики тарификации рабочих по Единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий (ЕТКС) и необходимости приведения в соответствие разрядов работ и рабочих с их сложностью и квалификацией в различных производствах, тарификация труда рабочих производится по восьми разрядам. Тарифно-квалификационные характеристики высших разрядов по вновь вводимым профессиям утверждаются Министерством труда по представлению отраслевых министерств или других республиканских органов управления.

В целях дифференциации оплаты труда рабочих по технологическим видам работ, производствам и отраслям экономики к тарифным ставкам, рассчитанным по тарифным коэффициентам соответствующих разрядов сетки, предусмотрены коэффициенты повышения.

При определении ставок и окладов на предприятии необходимо учитывать:

- обоснованные различия в заработной плате в зависимости от уровня квалификации работников, сложности и ответственности выполняемых ими работ;
- повышение материальной заинтересованности в результатах труда и максимально возможное воспроизводство рабочей силы;
- создание необходимых условий для применения прогрессивных форм оплаты труда и реализации принципа равной оплаты за равный труд;
- выделение по уровню оплаты работников, труд которых в наибольшей степени определяет конечные результаты деятельности предприятия.

**Тарифно-квалификационные справочники** – это систематизированные перечни работ и профессий, имеющих на предприятиях. Единый тарифно-квалификационный справочник, действующий в Республике Беларусь, предназначен для тарификации рабочих и присвоения им квалификационных разрядов и разрабатывается отдельно для каждой отрасли народного хозяйства. Он построен по принципу зависимости от вида производства и выполняемых работ без учета ведомственной принадлежности предприятий, на которых производится работа. Кроме Единого тарифно-квалификационного справочника используется Квалификационный справочник профессий рабочих, по которому устанавливаются месячные оклады.

Тарифно-квалификационные требования для руководителей, специалистов и служащих определяются на основе применения Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих.

**Тарификация работ** – определение разряда работ или отнесение их к той либо иной группе оплаты в зависимости от сложности, характера и условий труда, особенностей данного производства и квалификации, требующейся от работника.

**Тарификация рабочих** – присвоение им квалификационных разрядов. Проверку знаний и практических навыков рабочего на соответствие требованиям ЕТКС проводит специальная тарифно-квалификационная комиссия. Но присвоение или повышение разряда производится при условии потребности производства в специалистах данного разряда.

Квалификация отдельных групп рабочих (например, водителей автотранспорта) устанавливается не с помощью тарифных разрядов, предусмотренных тарифной сеткой, а путем присвоения работнику определенного класса или категории.

По каждому тарифному разряду (выполняемой работе) и применяемым на предприятии сеткам устанавливаются тарифные коэффициенты. Тарифный коэффициент первого разряда равен единице. Величина тарифных коэффициентов последующих разрядов зависит от установленных размеров межразрядных соотношений этих коэффициентов. На основе тарифных коэффициентов и тарифной ставки первого разряда рассчитываются ставки (сдельные расценки) по разрядам работ и профессиям.

В соответствии с тарифной системой на предприятии применяются следующие способы начисления заработной платы: месячная оплата, поденная и почасовая. При месячной оплате заработок работника определяют исходя из твердых месячных ставок (окладов), числа рабочих дней, предусмотренных графиком работы на данный месяц, и количества фактически отработанных дней. При поденной оплате размер заработка работника рассчитывают на основе дневной тарифной ставки и количества фактически отработанных дней (смен). При почасовой оплате размер заработка работника рассчитывают исходя из часовой ставки работника и количества фактически отработанных им часов за расчетный период.

При достаточной разработанности тарифной системы она все-таки имеет определенные недостатки. К их числу можно отнести то, что величина тарифной ставки (должностного оклада) учитывает только постоянные факторы, т. е. оплату затрат труда в пределах норм и заданий, но не учитывает степень интенсивности труда, не обеспечивает возмещение дополнительных затрат труда, не стимулирует проявление инициативы при выполнении заданий и т. д. Эти недостатки устраняются путем установления систем надбавок и доплат, а также премий.

Для дифференциации оплаты труда работников предприятия может также применяться *бестарифная система оплаты труда*. В ее основу положен квалификационный уровень, характеризующий фактическую продуктивность работника.

#### 2.4.4. Основные виды дополнительной оплаты труда

Работники предприятия, как правило, ежедневно трудятся в течение одинакового времени, но получают разное вознаграждение за труд. Дело в том, что у людей не одинаковые физические и интеллектуальные способности, т. е. труд бывает простой и сложный, более интенсивный и менее. Условия труда бывают также комфортными и неблагоприятными и т. д. Все это вызывает необходимость дифференциации труда и его индивидуализации, равно как и его оплаты. Это достигается с помощью комплексных систем, позволяющих дифференцировать оплату труда. Такие системы представлены совокупностью нормативов,

критериев и условий, позволяющих дифференцировать оплату труда в зависимости от квалификации работников, характера и условий труда, значимости труда для предприятия, видов производств и т. д.

В практике хозяйствования наиболее распространены следующие системы: доплаты и надбавки, премиальная, контрактная.

Основное назначение *системы надбавок и доплат* состоит в стимулировании повышения работником квалификации и уровня мастерства, а также длительного выполнения трудовых обязанностей в определенной местности или сфере производственной деятельности. Выплата таких надбавок не связана с возложением на работников новых функций сверх тех, которые определены при заключении трудового договора. Особое значение имеют надбавки за высокое профессиональное мастерство. Этот вид надбавок устанавливают исходя из роли каждого работника в процессе производства и степени влияния его труда на конечные результаты деятельности всего предприятия. При этом критериями профессионального мастерства работника чаще всего выступают:

- обеспечение высокого качества выпускаемой продукции;
- строгое соблюдение технологической дисциплины;
- обслуживание важнейших участков и выполнение работ повышенной сложности;
- выполнение работ по смежным профессиям и функциям;
- применение и распространение передовых приемов и методов труда.

Для некоторых категорий работников могут устанавливаться надбавки за продолжительность непрерывной работы (трудовой стаж). Кроме того, на предприятиях применяются надбавки или доплаты "компенсационного" характера. Основанием для их применения служит или законодательная норма, или условие коллективного договора. С помощью данных надбавок или доплат компенсируется прежде всего повышенная интенсивность труда. В целом "компенсационные" доплаты подразделяются на доплаты для возмещения дополнительных затрат труда и доплаты для компенсации потерь в зарплатке, произошедших не по вине работника. При этом для возмещения дополнительных затрат труда применяются доплаты за работу во вредных и тяже-

лых условиях. Конкретные размеры доплат по условиям труда определяются нанимателем на основе результатов аттестации рабочих мест. По мере проведения мероприятий по улучшению условий труда, механизации ручного труда эти размеры пересматриваются и уточняются. Но имеется минимальный гарантированный уровень доплаты за работу в неблагоприятных условиях. Он определен Методикой проведения аттестации рабочих мест по условиям труда, утвержденной Постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 04.09.1995 г. № 74, и включает следующие виды доплат и надбавок:

- за интенсивность труда. Этот вид доплат устанавливается: рабочим, занятым на конвейерах, поточных линиях и автоматических линиях; за выполнение дополнительных обязанностей, например бригадира;
- за совмещение профессий (должностей) и выполнение обязанностей временно отсутствующего работника. Под совмещением профессий (должностей) понимается выполнение наряду со своей основной работой, обусловленной трудовым договором, дополнительной работы по другой профессии (должности). Конкретные размеры доплат устанавливаются в зависимости от сложности, характера, объема выполняемых работ. Доплаты за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника устанавливаются в пределах тарифной ставки (оклада) отсутствующего работника исходя из фактически выполняемого за него объема работ;
- для компенсации потерь в заработке не по вине работника. Эти доплаты устанавливаются, например, при переводе работника на другую работу в случае производственной необходимости, при простое не по вине работника, в связи с вынужденным прогулом, при переводе на более легкую работу в случаях, предусмотренных законодательством, и т. д.;
- надбавки за высокие достижения в работе или выполнение особо важной работы на срок ее проведения;
- надбавки за ученые степени;
- надбавки за выслугу лет, стаж работы. Конкретный размер этих надбавок устанавливается нанимателем и оговаривается в трудовом договоре.

Кроме того, законодательство Республики Беларусь устанавливает ряд надбавок и доплат, которые в обязательном порядке

должны исполняться нанимателями в предусмотренных случаях, например:

- надбавки за передвижной и разъездной характер работы, производство работ вахтовым методом, постоянную работу в пути. Эти надбавки установлены для соответствующих категорий работников, занятых в строительстве, электроэнергетике, нефтедобывающей и лесной промышленности и т. д.;
- доплаты за работу в зонах радиоактивного загрязнения в связи с аварией на ЧАЭС;
- доплаты за работу в ночное время;
- доплаты за работу при многосменном режиме;
- доплаты за работу в сверхурочное время, в выходные и праздничные дни.

Тарифная система, система надбавок и доплат могут дополняться премиальной системой.

Под **премированием** понимается выплата работникам вознаграждения сверх основного заработка в целях поощрения их за достигнутые результаты. Премирование осуществляется, с одной стороны, в соответствии с принятыми на предприятии системами оплаты труда, а с другой — для поощрения (награждения) отличившихся работников вне принятых систем оплаты труда.

Премиальная система предполагает выплату премий заранее предусмотренному кругу лиц на основании конкретных показателей и условий премирования. Круг лиц, подлежащих поощрению, показатели и условия премирования, а также размеры премий, конкретизированные по каждой профессии, должности, определяются разрабатываемым на предприятии Положением о премировании.

По своему целевому назначению премии, предусмотренные премиальной системой, делятся на две группы:

- премии за основные результаты хозяйственной деятельности;
- премии за улучшение отдельных сторон производственной деятельности предприятия.

Целям усиления стимулирования и индивидуализации оплаты труда в наибольшей степени отвечает контрактная система.

**Контрактная система** представляет собой совокупность прав, обязанностей и ответственности нанимателя и работника,



условий оплаты и организации труда, устанавливаемых на основе особого вида трудового договора – контракта.

Характерные особенности контракта – то, что он всегда заключается только в письменной форме и имеет срочный характер (срок действия). Как правило, контракты заключаются на срок от 1 года до 5 лет.

Контрактная система дает возможность:

- удерживать наиболее квалифицированных работников на предприятии, что немаловажно в условиях быстрого развития сфер, альтернативных производственной (например, сервисных услуг);
- обеспечивать частичную срочную занятость, что позволяет более гибко регулировать численность и состав персонала предприятия и способствует дополнительному привлечению квалифицированных работников со стороны;
- повышать ответственность и творческое отношение к работе нанимаемого на конкретных условиях работника, особенно на ведущих участках производства.

Оплата труда в соответствии с контрактом устанавливается с учетом сложности и ответственности работы, квалификационного уровня и деловых качеств работника. Причем помимо основного оклада или ставки в контракте дополнительно могут быть оговорены условия повышения (понижения) размера оплаты труда, выплаты премий, надбавок и доплат, а также могут определяться льготы по социальному обеспечению, устанавливаться дополнительные социальные гарантии, определяться режим рабочего времени, продолжительность и время предоставления дней отдыха и отпусков и т. д. Оплата труда по высоким ставкам при контрактной системе дает возможность отказаться от малоэффективных систем поощрения и в то же время гарантирует определенную форму оценки трудового вклада. Контрактная система нацелена на более значительную индивидуализацию трудовых отношений, чем тарифная система. В этом ее достоинство, но контрактная система имеет одну негативную для нанимателя сторону: как правило, при сохранении общей численности персонала она приводит к росту фонда оплаты труда.

### 2.4.5. Планирование средств на оплату труда

Планирование средств на оплату труда осуществляется на основе расчета плановых фондов оплаты труда по отдельным категориям работников и по предприятию в целом.

Фонд оплаты труда включает сумму всех расходов предприятия на оплату труда, как в денежной, так и в натуральной форме независимо от источников финансирования выплат. В соответствии с Инструкцией о составе фонда заработной платы и прочих выплат, утвержденной приказом Министерства статистики и анализа от 11.12.1998 г., в состав фонда оплаты труда включаются:

- оплата труда за фактически выполненную работу, т. е. заработная плата, начисленная за выполненную работу или отработанное время по сдельным расценкам, тарифным ставкам, должностным окладам;
- выплаты компенсирующего и стимулирующего характера; в их числе, например, денежная компенсация удорожания стоимости питания в столовой предприятия, удорожания жилья, коммунальных услуг и т. п.;
- оплата за неотработанное время. Эту оплату называют еще дополнительной заработной платой. Она включает: оплату за время отпуска, период выполнения государственных обязанностей, если это предусмотрено законодательством; денежную компенсацию за неиспользованный отпуск; заработную плату, сохраняемую за работником, привлекаемым, например, на сельскохозяйственные работы; оплату учебных отпусков, вынужденного прогула по вине администрации предприятия. Расчет оплаты за неотработанное время производится на основе средней заработной платы. Определение средней заработной платы осуществляется в установленном законодательством порядке за предыдущий период с применением поправочных коэффициентов, исчисленных пропорционально росту тарифных ставок (окладов), установленных в месяце, за который осуществляются такие выплаты. В некоторых случаях законодательством, или локальными нормативными актами, или коллективными договорами может быть предусмотрено, что отдельные виды установленных к тарифным ставкам (окладам) надбавок и доплат включаются в ставки (оклады), и тогда образуются новые их размеры (напри-

мер, доплаты работникам за работу во вредных и особо вредных условиях труда, коэффициенты повышения ставок рабочих по технологическим видам работ, производствам и отраслям экономики, предусмотренные Рекомендациями по применению Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь). Но некоторые доплаты, например доплаты и надбавки за совмещение профессий, не включаются в тарифные ставки и оклады, не образуют новые их размеры и не используются при расчете средней заработной платы.

На предприятии могут иметь место выплаты, которые не включаются в состав фонда оплаты труда. Например, к ним относятся: выходное пособие в случае прекращения трудового договора или сокращения штатов; надбавки к пенсиям; пособия, выплачиваемые женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком; командировочные расходы; пособия по социальному страхованию; пособия, выданные работникам на погашение ссуд, полученных на улучшение жилищных условий, и ряд других.

Источниками формирования фонда оплаты труда являются средства на оплату труда, включаемые в состав издержек производства и реализации продукции, и прибыль предприятия, направляемая на потребление.

Порядок формирования фонда заработной платы работников в производственных отраслях экономики утвержден Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.03.1999 г. № 499.

Исходными данными для расчета заработной платы за выполнение плановых работ (выпуска продукции) являются:

- численность работников по штатному расписанию;
- должностные оклады (тарифные ставки);
- доплаты, предусмотренные для включения в состав издержек производства и реализации продукции и принятые на предприятии (это доплаты за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, выполнение обязанностей отсутствующего работника и др.).

Выплаты компенсирующего характера осуществляются, если они предусмотрены коллективным договором или контрактом. Например, к ним относится сумма доплат работникам за работу в тяжелых условиях, в ночное время, в выходные и праздничные дни.

В качестве выплат стимулирующего характера предусматриваются премии за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности и надбавки к тарифным ставкам (окладам), например за профессиональное мастерство.

Среди выплат за неотработанное время основное место принадлежит оплате ежегодных отпусков. Расчет этих выплат планируется в соответствии с утвержденным на предприятии графиком отпусков и размером средней заработной платы.

Расходы на оплату труда, социальные и другие выплаты, финансируемые за счет прибыли, направляемой на потребление, рассчитываются, как правило, на основе соответствующей сметы только после расчета общей сметы затрат на производство и реализацию продукции, где может быть определена прогнозируемая величина чистой прибыли.

Для оценки стимулирующей роли оплаты труда и эффективности использования средств на оплату труда изучается состав и структура этих средств. Например, в составе оплаты труда выделяются постоянная и переменная части. В постоянную часть включаются средства, выплачиваемые за отработанное время или выполненную работу, а в переменную – всевозможные выплаты, доплаты, премии. Как показывает опыт работы зарубежных предприятий и специально проведенные исследования, стимулирующая роль заработной платы повышается, если имеет место превышение размера переменной части заработка над постоянной. Так, на предприятиях Японии поддерживают соотношение переменной и постоянной частей заработка 40 : 60.

#### 2.4.6. Методика расчета подоходного налога

В соответствии с Законом Республики Беларусь "О подоходном налоге с граждан" все физические лица, получающие доходы, обязаны уплачивать подоходный налог.

В состав доходов включаются доходы как в денежной, так и в натуральной форме. В доход по месту основной работы включаются суммы заработной платы, премии и другие выплаты, связанные с выполнением работниками трудовых обязанностей, а также доходы, образующиеся в результате предоставления работникам за счет средств предприятия материальных и социальных благ (например, доплата на удешевление питания, оплата

медицинских и бытовых услуг, проездных билетов, экскурсий, абонементов в группы здоровья, занятий в секциях, клубах, плата за учебу в учебных заведениях). Кроме того, работник может получать доходы от выполнения работ по совместительству и на основе договоров подряда. В состав получаемых работником доходов включаются также доходы от индексации, суммы авторских вознаграждений и др.

Подоходный налог с облагаемого дохода, полученного в течение календарного года, и с облагаемого совокупного годового дохода взимается исходя из сумм среднемесячных минимальных заработных плат, сложившихся в календарном году, в размерах, указанных в табл. 2.3.

Табл. 2.3. Ставки подоходного налога

Размер облагаемого совокупного годового дохода	Ставки налогов
До 240 среднемесячных минимальных зарплат	9%
От 240 среднемесячных минимальных зарплат + 1 р. до 600 среднемесячных минимальных зарплат	21,6 среднемесячной минимальной зарплаты + 15% с суммы, превышающей 240 среднемесячных минимальных зарплат
От 600 среднемесячных минимальных зарплат + 1 р. до 840 среднемесячных минимальных зарплат	75,6 среднемесячной минимальной зарплаты + 20% с суммы, превышающей 600 среднемесячных минимальных зарплат
От 840 среднемесячных минимальных зарплат + 1 р. до 1080 среднемесячных минимальных зарплат	123,6 среднемесячной минимальной зарплаты + 25% с суммы, превышающей 840 среднемесячных минимальных зарплат
От 1080 среднемесячных минимальных зарплат + 1 р. и выше	1183,6 среднемесячной минимальной зарплаты + 30% с суммы, превышающей 1080 среднемесячных минимальных зарплат

Налог исчисляется и удерживается нанимателем или предприятием, являющимся источником выплат дохода, ежемесячно нарастающим итогом с начала календарного года с суммы облагаемого дохода работника, уменьшенной на доходы, не облагаемые подоходным налогом в соответствии с Методическими ука-

занятиями по исчислению и уплате подоходного налога с физических лиц, утвержденными приказом Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 06.04.1999 г. № 62.

#### 2.4.7. Порядок и условия индексации доходов

Индексация представляет собой корректировку величины не носящих единовременного характера доходов физических лиц в денежных единицах Республики Беларусь, выплачиваемых из бюджетных источников с целью частичного возмещения потерь, вызванных инфляцией. Механизм индексации установлен и регулируется Законом Республики Беларусь "Об индексации доходов населения с учетом инфляции", Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.03.1999 г. № 26/55, а также Инструкцией Министерства труда и Министерства финансов Республики Беларусь от 18.03.1999 г. № 26/66 "О порядке индексации доходов населения в связи с ростом цен на потребительские товары и услуги".

Индексация заработной платы осуществляется в соответствии с установленным нормативом индексации и величиной роста индекса потребительских цен. При этом индексация проводится, если индекс потребительских цен, исчисленный нарастающим итогом с момента предыдущей индексации, превышает 5%-й порог.

Например, норматив индексации – 50 тыс. р. Индекс потребительских цен – 112,5%. Доход, получаемый по месту работы, составляет 154 тыс. р. Индексация проводится следующим образом:  $50 \text{ тыс. р.} \times 12,5\% = 6250 \text{ р.}$

Расходы по индексации полностью относятся на фонд заработной платы. Индекс потребительских цен исчисляется органами статистики на основе изменения цен на группы товаров и услуг, включенных в состав минимального потребительского бюджета. Выплаты индексированного дохода производятся ежемесячно, одновременно с выплатой заработной платы. При этом размер индекса потребительских цен, применяемый при индексации, сохраняется на весь период и индексированный доход выплачивается до наступления новой индексации.

По решению Правительства индексация может заменяться одноразовыми пересмотрами размеров оплаты труда, пенсий,

социальных пособий и других выплат или применяться в совокупности с этими мерами.

Величина минимального потребительского бюджета используется как социальный норматив для: прогнозирования изменений условий жизни населения; усиления социальной защиты и поддержки наименее защищенных слоев населения; определения минимальных размеров заработной платы и т. д.

Бюджеты разрабатываются для разных социально-демографических групп в среднем на душу населения и на одного члена семьи разного состава.

Наиболее важной частью минимальных потребительских бюджетов является "продовольственная корзина", при формировании которой рассчитывается энергетическая и биологическая ценность продуктов питания для различных контингентов населения. Отправной точкой этих расчетов служит расчет физиологической потребности людей в пище и энергии (например, мужчин трудоспособного возраста, женщин, а также детей). Набор продуктов питания трудоспособного населения определяют исходя из необходимости обеспечения питательными веществами работников при средней тяжести труда и физической активности.

Индексация заработной платы предусматривается также и в случае задержки выплат заработной платы. Это предусмотрено Указом Президента Республики Беларусь от 30.08.1996 г. № 344 "О своевременной выплате заработной платы, пенсий, стипендий и пособий". Согласно Указу, в случае задержки выплат заработной платы она индексируется в соответствии с индексом потребительских цен, публикуемым в периодической печати Министерством статистики и анализа Республики Беларусь.

Нормативом, определяющим минимально допустимый уровень денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную работу, является минимальная заработная плата. Размер минимальной заработной платы устанавливается на основе величины минимального потребительского бюджета. В минимальную заработную плату не включаются доплаты и надбавки, премии и какие-либо поощрительные выплаты. Она подлежит обязательной выдаче при соблюдении установленной законодательством продолжительности рабочего времени и выполнении работником норм труда.

Предприятия могут предусматривать в коллективных договорах, соглашениях, контрактах размер минимальной заработной платы более высокий, чем устанавливается Правительством Республики Беларусь для работников предприятий и организаций, финансируемых за счет средств бюджета. Минимальная заработная плата является закрепленной государственной гарантией и служит основой для установления величины ставки первого разряда в ЕТКС, на основе которой определяется размер пенсий, пособий, других социальных выплат.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. В чем заключается сущность заработной платы?
2. Что характеризует номинальная заработная плата?
3. Что характеризует реальная заработная плата?
4. В чем заключается сущность повременной заработной платы?
5. Какова сущность сдельной заработной платы?
6. Что представляет собой тарифная система?
7. В чем заключается основное назначение системы надбавок и доплат?
8. Каким образом осуществляется планирование средств на оплату труда?
9. Как происходит начисление подоходного налога?
10. Что представляет собой индексация доходов?

## **2.5. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **2.5.1. Сущность и значение социальной защиты, ее принципы, формы, виды**

Система социальной защиты граждан существует практически во всех странах, однако уровень ее развития разнообразен и зависит от многих факторов (географического, демографического, экономического, политического, культурных и национальных традиций и т. д.). В период обострения экономических проблем и социальной напряженности необходимость ее совершенствования и усиления становится наиболее значимой и актуальной.



Социальная защита предназначена для улучшения статуса экономически и социально слабых слоев населения, создания их определенной защищенности и безопасности, ограничения нарушений принципа равенства и справедливости. Важнейшим принципом данной системы является поддержка нетрудоспособных граждан (по возрасту, инвалидности, в случае болезни, потери кормильца, рождения и воспитания детей, при безработице). Следует подчеркнуть, что в экономической литературе и нормативно-правовых актах постоянно используются термины "социальное страхование" и "социальное обеспечение". Нередко они отождествляются, хотя каждый из них имеет свое предназначение.

Под *социальным обеспечением* следует понимать установленную государством систему материальной (социальной) защиты населения в случае полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, помощи многодетным, неполным и малообеспеченным семьям. Оно осуществляется в нескольких формах: социальных страхования и помощи, обеспечения, попечительства.

*Социальное страхование* представляет собой механизм формирования специализированных фондов за счет обязательных взносов для финансирования определенного набора социальных выплат. Оно является доминирующим в системе социальной защиты населения.

*Социальная помощь* означает бюджетное финансирование социальной защиты, размер которого не взаимосвязан со взносами налогоплательщиков.

*Попечительство* связано с финансированием из бюджета индивидуальной поддержки наиболее социально уязвимых слоев населения.

Следовательно, социальное обеспечение – это процесс социальной защиты, а социальное страхование – одна из форм осуществления этого процесса.

Социальное страхование реализуется за счет взносов в определенных процентах от заработной платы работников и фонда заработной платы работодателя в специализированный фонд и базируется на накопительном и солидарном принципах.

При *накопительном принципе* страхуемые получают компенсацию с учетом предварительных персонифицируемых взносов и прежних заработков.

При *солидарном принципе* работающие содержат нетрудоспособных. Для этого принципа характерны следующие признаки:

- обязательность уплаты взносов юридическими и физическими лицами;
- целевой характер использования аккумулируемых специальных обязательных взносов;
- возвратный характер использования страховых взносов;
- неадекватность уплаченных взносов и полученных из фондов гражданами пособий и пенсий;
- возможность инвестирования временно свободных средств для получения дополнительных доходов.

До начала реформы социального обеспечения (январь 2001 г.) солидарному принципу была присуща также обезличенность страховых взносов.

Организация обязательного страхования базируется на принципах всеобщности, универсальности, комплексности, самоуправления, самоокупаемости.

Система социального страхования бывает государственной и негосударственной и предназначена для обеспечения нетрудоспособных лиц, а также восстановления и сохранения трудоспособности работников.

*Государственное социальное страхование* связано с формированием и использованием Фонда социальной защиты населения (ФСЗН). Он был образован Постановлением Верховного Совета Республики Беларусь от 10.06.1993 г. № 2367-ХІІ на базе Пенсионного фонда и Фонда социального страхования, является самостоятельной финансово-кредитной организацией и подчиняется Министерству труда и социальной защиты. Его средства с 01.04.2004 г. стали входить в состав бюджета. Они не подлежат изъятию для других целей.

Источниками формирования ФСЗН являются: обязательные взносы работодателей и работающих граждан; ассигнования из бюджета; добровольные (в том числе благотворительные) взносы физических и юридических лиц; средства, поступающие по регрессным искам.

Средства ФСЗН предназначены для выплаты всевозможных видов пенсий и пособий, оздоровления трудящихся, оказания материальной помощи престарелым и нетрудоспособным гражданам, финансирования собственной текущей деятельности.

Выделяемые из бюджета средства на обеспечение и попечительство частично идут в поддержку ФСЗН, частично – на решение социальных задач государством (строительство и содержание домов престарелых и инвалидов, содержание реабилитационных центров и отделов социальной помощи на дому, финансирование медико-реабилитационных и врачебно-трудовых экспертных комиссий и т. д.).

Как видно, социальная защита работников предприятий на данном этапе осуществляется государством в обязательном порядке независимо от волеизъявления работающих за счет обязательных взносов как из заработной платы самого работающего, так и из фонда оплаты труда работодателя. Ставки взносов устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь. Принцип солидарности почти не обеспечивает взаимосвязь величины заработной платы и размера пенсии. Пока у большинства пенсионеров пенсия зависит от уровня экономического развития государства, которое платит по возможности, практически без учета индивидуального коэффициента и стажа работы.

В период работы на предприятии (в организации) до ухода на пенсию работник имеет возможность получать из ФСЗН только пособия по социальному страхованию (по временной нетрудоспособности, беременности, по случаю рождения ребенка, на погребение родных) и пособия, связанные с воспитанием детей и оздоровительными мероприятиями. Пособия, предназначенные на оздоровительные мероприятия, для многодетных и неполных семей на данном этапе весьма незначительны.

Более существенную финансовую поддержку получают работники из фондов потребления, создаваемых на предприятиях (в организациях) при распределении чистого дохода, однако эта поддержка зависит от эффективности работы предприятия.

Дополнительным видом социальной защиты работников является *добровольное страхование* жизни и дополнительных пенсий предприятием в порядке, определенном Постановлением Совета Министров от 02.04.1997 г. № 273. Согласно Постановлению, ежемесячные перечисления страховых взносов по данным видам страхования до 2003 г. относились на себестоимость продукции по элементу "прочие затраты". При этом размер ежемесячных страховых взносов предприятия на одного работника по договорам добровольного страхования жизни не мог превы-

шать 50% минимальной заработной платы, по договорам страхования дополнительных пенсий – одной минимальной заработной платы. Общая сумма страховых взносов по добровольному страхованию жизни и дополнительных пенсий, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), по договорам добровольного страхования жизни не должна была превышать 4% расходов на оплату труда работников предприятия, по договорам страхования дополнительных пенсий – 8% расходов на оплату труда. С 2003 г. эти виды страхования осуществляются за счет чистой прибыли предприятия. Кроме того, существует обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, введенное с 1 января 2004 г. Декретом Президента Республики Беларусь от 30 июля 2003 г. № 18. Страхование данного вида установлено в отношении всех нанимателей и распространено не только на работников, но и на лиц, работающих по гражданско-правовому договору на территории и под контролем страхователя, выполняющих работу на основе членства в организации, а также проходящих стажировку.

Минимальный срок страхования в соответствии с Законом "О страховании" в Республике Беларусь составляет три года. Объектом страхования является страховой риск, связанный со смертью застрахованного, полученной им травмой или установлением инвалидности. В период действия срока страхования при получении травмы производятся выплаты от 3 до 100% страховой суммы. Они не удерживаются из страховой суммы, принадлежащей застрахованному, после окончания договора страхования.

Суммы страховых или пенсионных взносов включаются в доход работников, а после окончания договора страхования выплачиваются страховыми организациями согласно договору страхования с добавлением процентов (индексации) на сумму уплаченных взносов и компенсации к страховой сумме. Эти выплаты по доходным налогом не облагаются. Однако в соответствии с разъяснением Министерства финансов Республики Беларусь от 03.06.1997 г. при перечислении предприятием за своего работника указанных страховых взносов уплачивается подоходный налог.

Следующий вид социальной защиты работников – *медицинское страхование*. Оно обусловлено необходимостью защиты от возможных высоких материальных издержек в связи с временной или постоянной утратой здоровья. В это время человек не

только теряет здоровье, но и несет большие расходы на лечение. Для покрытия этих затрат создаются специализированные страховые фонды. С учетом особенностей их формирования в мировой практике сложились три системы страховой защиты здоровья:

- система частного страхования;
- система регулируемого государством и общественностью здравоохранения;
- система бюджетного здравоохранения.

*Система частного страхования* характерна для США, где практически отсутствует государственное регулирование. Однако помимо работодателей и наемных работников в затратах на здравоохранение принимает участие и государство.

Бюджетное (бесплатное) здравоохранение в условиях гиперинфляции и огромного дефицита бюджета не в состоянии решать реальные задачи. В экономически развитых странах (Дания, Испания, Швеция и др.) оно имеет неоспоримое преимущество и сохраняет свою независимость и платежеспособность в результате наличия альтернативных структур (частная медицинская практика, частное страхование здоровья).

Медицинское страхование существует в двух формах – обязательной и добровольной. При *обязательном медицинском страховании* страхователями могут выступать органы государственного управления, компенсирующие расходы на медицинское обслуживание неработающего населения, предприятия, учреждения, организации, а также лица свободных профессий и индивидуальные предприниматели. При *добровольном медицинском страховании* страховые взносы платятся страховым организациям за счет личных доходов населения или за счет прибыли предприятия.

В Республике Беларусь медицинское страхование в настоящее время является добровольным и находится на начальной стадии развития. Тяжелое финансовое положение в сфере здравоохранения диктует необходимость осуществления медицинского страхования в обязательной форме. Однако законодательная концепция по обязательному медицинскому страхованию в Беларуси пока не разработана.

Населению предлагаются такие виды добровольного медицинского страхования, как "ассистанс" (помощь при несчастных случаях, выезжающим за рубеж), скорая медицинская помощь,

домашний врач, стационарное лечение, хирургическое лечение и т. д. В республике действуют специализированная страховая компания "Медполис" и государственная страховая компания "Стравита".

### **2.5.2. Социальная защита работников в связи с банкротством предприятия**

Реализация на практике Закона Республики Беларусь "Об экономической несостоятельности (банкротстве)", принятого Палатой представителей 22.06.2000 г. и одобренного Советом Республики 30.06.2000 г., требует проведения существенных мероприятий по социальной защите граждан. В соответствии с данным Законом работники имеют право на выплату выходных пособий и оплату труда за определенный срок.

Дальнейшая защита работников предприятия-банкрота, получивших статус безработных, осуществляется из Государственного фонда содействия занятости (ГФСЗ), являющегося с 1998 г. централизованным специализированным государственным фондом. Он формируется за счет обязательных взносов работодателей, бюджетных ассигнований, добровольных взносов предприятий, организаций, граждан, общественных организаций и прочих поступлений. Тарифы взноса для работодателя установлены в размере 1% средств на оплату труда.

Основными задачами ГФСЗ являются:

- материальная поддержка безработных в виде выплаты пособия по безработице;
- обеспечение профессионального переобучения и переподготовки кадров;
- помощь предприятиям для сохранения рабочих мест и (или) их расширения.

На международном уровне проблема защиты работников в связи с банкротством работодателей решается Международной организацией труда (МОТ). Генеральная конференция МОТ приняла 23.06.1992 г. в Женеве Конвенцию о защите требований трудящихся в случае неплатежеспособности предприятия. Согласно ей, установлена защита требований трудящихся посредством привилегий, которые распространяются: на заработную

плату за установленный период времени; на выплаты отпускных, на которые есть право; на выходные пособия.

Объем привилегированных требований ограничивается законодательством, но не должен быть ниже социально приемлемого уровня. Конвенция имеет обязательную силу только для членов МОТ, ратифицированные грамоты которых зарегистрированы Генеральным директором.

Следующим фактором социальной защиты является государственная помощь предприятиям, находящимся под угрозой банкротства. В каждом государстве эта помощь законодательно выражается в разных формах: специальные программы для переобучения работников; создание национальных фондов занятости (у нас ГФСЗ и ФСЗМ); перемещение работников из кризисных отраслей в благополучные; конверсия военной промышленности; структурная перестройка предприятий; диверсификация; создание предприятий безработными; формирование международного рынка труда и т. д.

Что же касается прав сокращенных и высвобожденных работников, то МОТ пока не разработана для этого случая эффективная концепция правовой защиты. В Республике Беларусь с большой долей убыточных предприятий существенных мер по защите прав сокращенных и высвобожденных работников в настоящее время не предусмотрено.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Каково назначение социальной защиты населения?
2. Каков важнейший принцип социальной защиты?
3. В чем различие понятий "социальное страхование" и "социальное обеспечение"?
4. Какие органы осуществляют социальную защиту?
5. На каких принципах осуществляется социальное страхование?
6. Какова особенность государственного социального страхования в Беларуси?
7. Какими органами финансируется социальная защита работников предприятий?
8. На какие виды социальной защиты может рассчитывать работник предприятия на данном этапе?

9. Какова особенность добровольного страхования жизни и дополнительных пенсий для работников предприятий в Республике Беларусь?
10. Почему необходимо медицинское страхование?
11. В каких формах и видах осуществляется медицинское страхование?
12. Как осуществляется защита работников в связи с банкротством работодателей на международном уровне?
13. Каков характер защиты работников предприятий-банкротов в Беларуси?
14. Каков процесс финансовой поддержки работников, получивших статус безработного в Республике Беларусь?
15. Как на международном уровне решается проблема социальной защиты трудящихся в случае неплатежеспособности предприятия?
16. В каких формах осуществляется государственная помощь предприятиям, находящимся под угрозой банкротства?



# 3

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОДУКЦИИ

### 3.1. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### 3.1.1. Понятие и характеристика государственного регулирования экономики

В современных условиях государство оказывает целенаправленное воздействие на хозяйственные процессы на макро- и микроуровнях, решает самые разнообразные задачи развития национальной экономики: экономический рост, занятость, уровень цен, распределение доходов, развитие науки и техники, охрана окружающей среды и т. д. Это предполагает знание состояния и проблем национальной экономики в реальных условиях и на отдельных отрезках времени определяет цели и пути ее развития исходя из возможностей существующего строя, имеющихся ресурсов, внешних и внутренних факторов.

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

Государственное регулирование экономики следует рассматривать как количественно определенное регулирование национальной экономики, которая в свою очередь представляет собой

сложную экономическую систему и обладает множеством особенностей и отличительных черт.

Эволюция рыночной экономики позволяет сегодня выделить многообразные ее модели, складывающиеся на основе одной и той же формы хозяйствования и даже при одном и том же техническом базисе. Так, например, можно выделить модели рыночной экономики США, Франции, Англии, Японии, которые существенно отличаются друг от друга по сферам действия рынка и государства, по формам и методам государственного регулирования экономики и т. д.

В настоящее время выделяются следующие модели рыночной экономики:

- саксонская (США, Канада, Англия) – неограниченная свобода предпринимательства;
- западноевропейская (Франция, Италия, Испания, Португалия) – активное государственное регулирование с помощью индикативного (рекомендательного) планирования, большая доля государственного сектора;
- социально ориентированная (Германия, Австрия, Голландия) – подчеркнутая социальная направленность государства;
- скандинавская (Швеция, Дания, Норвегия) – паритетность государственного и частного капиталов, ярко выраженная социальная направленность;
- патерналистская (Япония) – усиленное государственное регулирование, использование традиций в современном способе производства.

Основанная на частной собственности при значительном слое собственников и экономической свободе хозяйствующих субъектов рыночная система усиливает ответственность за своевременное и качественное принятие хозяйственных решений и за результаты хозяйствования. Рыночно-конкурентный механизм управления экономическими и социальными процессами формируется через интересы и мотивы поведения людей, непосредственное выявление индивидуальных потребностей и возможности их удовлетворения. Основным элементом рыночного управления экономикой является механизм цен, который обеспечивает регулирование происходящих экономических процессов путем согласования спроса и предложения. Различия в прибыльности

либо убыточности того или иного производства регулируют распределение ресурсов по видам производства.

Однако столь очевидны безусловные преимущества рыночной экономики, столь же очевидны и ее недостатки, которые обуславливают объективную необходимость государственного вмешательства в экономику. К ним следует отнести:

- неспособность рыночной экономики обеспечить оптимальное с общественной точки зрения функционирование экономики;
- содержащуюся в ней тенденцию к угасанию конкуренции – ее главного контрольного и двигательного механизма.
- неспособность обеспечить стратегические направления развития в области науки, техники, технологии (стимулируя эффективное коммерческое освоение уже имеющихся научных достижений, рыночная система не в состоянии обеспечить их развитие);
- неспособность к глубоким структурным преобразованиям;
- отсутствие рациональных подходов к природопользованию, охране окружающей среды.

Устранение перечисленных недостатков в условиях рыночной экономики обуславливает необходимость активного государственного вмешательства. И государство заботится о функционировании рыночного хозяйства, создает равные условия всем субъектам хозяйствования, определяет правила их экономического поведения, защищает их интересы, реализует возможность проявления наиболее эффективных сторон рыночного механизма и устраняет его негативные последствия.

В условиях рыночной экономики государство, оптимально сочетая рыночные и государственные регуляторы, обеспечивает благополучие нации в целом, охрану ее интересов, стабильность и укрепление экономического строя внутри страны и за рубежом. Этим и определяется цель государственного регулирования экономики и роль государства в рыночной экономике.

Но если государственное регулирование является объективной необходимостью в условиях современной рыночной экономики, то для экономики переходного периода его роль неизменно более высока, ибо здесь имеют место и другие, не свойственные рынку, проблемы, решение которых возможно только по-

средством действенного государственного вмешательства. Это связано с введением института частной собственности, развитием процессов разгосударствления и приватизации государственных и коммунальных предприятий, жилья, формированием рыночной инфраструктуры, обеспечением экономической свободы хозяйствующим субъектам и т. д. Кроме того, со стороны государства требуется мощное противодействие ряду негативных процессов, характерных именно для переходного периода (например, криминализации общества, экономики). И, наконец, проведение рыночных реформ и ответственность за их реализацию также лежат на государстве.

Все перечисленные аргументы обуславливают объективную необходимость государственного регулирования экономики в условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период.

Однако масштабы государственного регулирования рыночной экономики, глубина его проникновения в социально-экономические процессы имеют определенные границы, обусловленные, с одной стороны, интересами собственников (и это, по сути, главный аргумент, ограничивающий масштабы государственного вмешательства), с другой – возможностями самого государства. В рамках этого можно говорить об относительных границах эффективности государственного регулирования и эффективности той либо иной меры (формы, инструмента, метода) его воздействия. Так, например, государственный сектор и государственный доход (бюджет, внебюджетные фонды), которые являются экономической основой государственного регулирования экономики, имеют свои границы: возможности роста государственного сектора ограничиваются интересами частной собственности, а увеличение доходов государства связано с социальными границами налогообложения, затрагивающими интересы практически всех слоев населения, и с конъюнктурой самой экономики, ухудшение которой существенно сокращает бюджетные доходы. Совпадение интересов государства с интересами собственников позволяет существенно расширить границы государственного регулирования, и наоборот, если их интересы расходятся, эти границы сужаются.

По сути глубина проникновения государственного регулирования в социально-экономические процессы, сочетание рыноч-

ных и государственных регуляторов, различные комбинации форм и методов регулирования и являются отличительными чертами многообразных моделей современной рыночной экономики. Вокруг государственного регулирования постоянно ведутся дискуссии и политическая борьба, но не по поводу его необходимости, а по поводу его масштабов, форм, интенсивности и эффективности.

При характеристике государственного регулирования экономики необходимо рассматривать по меньшей мере три его стороны: социально-экономическую, организационную и методологическую.

*Социально-экономическая сторона* позволяет раскрыть экономическую систему государства с позиции сложившихся в ней форм собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности. Именно социально-экономические отношения являются основным элементом экономической системы и определяются характером взаимоотношений людей, складывающихся под влиянием отношений собственности в обществе.

Отношения собственности в человеческом обществе возникли с самого начала его зарождения, они были и остаются краеугольным камнем человеческого бытия. Виды и формы собственности, характер отношений собственности служат определяющими признаками экономической системы. В командно-административной системе преобладала государственная форма собственности на средства производства, а современная рыночная экономика опирается на весь спектр форм и отношений собственности исходя из принципа их равных прав на существование.

Следует отметить, что социально-экономические отношения выступают в единстве с технико-экономическими, которые отражают отношения по поводу рационального использования ресурсов, их воспроизводства и определяются свойствами этих ресурсов, имеющимися технологическими возможностями.

*Организационная сторона* государственного регулирования экономики закрепляет единство технико-экономических и социально-экономических отношений и проявляется через систему организации и управления народным хозяйством, его отраслями и сферами. Она показывает, каким образом, через какие хозяй-

ственные формы осуществляется взаимодействие производительных сил и производственных отношений, какова их роль в реализации потенциальных возможностей, заложенных в отношениях собственности, что представляет собой система органов управления, каковы их задачи и функции.

*Методологическая сторона* характеризует государственное регулирование как совокупность принципов, форм, методов, используемых в системе регулирования, т. е. сам инструмент регулирования, методологическую базу, обеспечивающую выработку различных вариантов достижения целей социально-экономического развития страны, выбор наилучшего из альтернативных вариантов и обеспечение его выполнения. В конечном счете именно от методологической базы зависит действенность системы государственного регулирования в заданном направлении, обеспечивающего достижение поставленных целей и задач.

Но систему государственного регулирования необходимо строить исходя из ряда объективных требований.

Во-первых, она должна быть адекватна объективным условиям функционирования и состоянию развития экономики на соответствующем историческом этапе. Так, например, формируясь в условиях переходного периода, она должна исходить из многообразия форм собственности, многоукладности экономики, высокой доли государственного сектора, неадекватности имеющимся возможностям структуры производства и т. д.

Во-вторых, она должна строиться на комплексном подходе, который предполагает, что механизм регулирования будет охватывать с разумной степенью "погружения" все экономические и социальные процессы, всю гамму оборотов и кругооборотов общественного производства и в равной степени срабатывать на всех уровнях управления.

В-третьих, государственное регулирование должно представлять собой целостную систему, состоящую из взаимозависимых и увязанных между собой элементов, частей, подсистем, которые и образуют целостность, единство.

К важнейшим принципам государственного регулирования экономики следует отнести и такие общие принципы управления:

- *принцип единства экономики и политики.* Политика, являясь организационно оформленной системой интересов соответствующих общностей людей, выражает их отношения друг с

другом и с государством, направления деятельности государства, обеспечивающие реализацию этих интересов. Поэтому политика выступает в качестве направляющего русла. А так как экономические интересы являются определяющими по сравнению со всеми другими, политика не может не быть концентрированным выражением экономики. Обеспечивая приоритетное начало в управлении экономикой, политика задает направления ее функционирования;

- **принцип единства централизма и самостоятельности.** Принимаемые государством решения должны базироваться на информации о намерениях хозяйствующих субъектов, учитывать их интересы с тем, чтобы обеспечить воздействие на них в нужном для общества направлении. Следует отметить, что соотношение централизма и самостоятельности может меняться в зависимости от конкретных исторических условий, от влияния внешних и внутренних факторов;

- **принцип научности.** Регулирующее воздействие государства на развитие экономики должно исходить из сущности, содержания и форм проявления законов развития природы и общества, опираться на достижения науки и техники во всех областях знаний, использовать достоверную и адекватную представляемым требованиям информационную базу, обеспечивать единство стратегических и тактических решений;

- **принцип эффективности.** При принятии управленческого решения он ориентирует на получение лучшего результата при наименьших затратах в процессе его реализации;

- **принцип сочетания общих и локальных интересов.** Этот принцип основан на приоритете интересов более высокого уровня и органической увязке интересов различных классов, слоев, групп и отдельных членов общества.

### 3.1.2. Функции государства в системе государственного регулирования экономики

Роль и сущностные характеристики системы государственного регулирования экономики определяют и раскрывают функции государства. Условно всю многогранную и разнонаправленную совокупность функций государства можно разделить на две группы.

Первая группа включает функции, обеспечивающие и поддерживающие функционирование рыночной системы. Сюда следует отнести создание и поддержание правовой базы (защита прав и собственности, законодательное регулирование взаимоотношений потребителей, производителей, наемных работников, поддержание общественного порядка, защита конкуренции, борьба с монополизмом и т. д.). Здесь государство как бы определяет, поддерживает и обеспечивает соблюдение определенных правил "рыночной игры".

Вторая группа функций государства связана с усилением и развитием самой экономической системы. Она включает меры, которые направлены на стабилизацию экономических процессов, обеспечивают экономический рост, социальную справедливость и влияют на инфляционные процессы и т. д.

Из всей совокупности функций государства выделим важнейшие.

В условиях реформирования экономики особое место следует отвести такой функции государства, как *защита экономического порядка и экономической безопасности*. Она служит опорой любой хозяйственной системы, но особое значение имеет для рыночной экономики, которая основана на взаимовыгодных сделках равноправных партнеров, имеющих свободу выбора. Отсутствие законодательной регламентации этих сделок, их защиты исполнительной и судебной властью открывает простор для превращения "экономики договоров" в противоположность – "экономику диктата". А это парализует самое важное свойство рыночного механизма – способность автоматически регулировать спрос и предложение. Законодательные и правоохранные действия государства призваны преодолевать подобного рода диктаторские формы хозяйствования наряду с пресечением самых грубых силовых форм нанесения ущерба. Невмешательство государства в подобные ситуации означает потворство саморазрушающим силам, заложенным в рыночном механизме, ибо сам по себе рыночный критерий выгоды "слеп" по отношению к способам обогащения. Государство не должно допускать нарушения норм и правил поведения на рынке, руководствуясь критериями общественного блага. Правовое обеспечение функционирования смешанной экономики определяет общие условия эффективного хозяйствования.



Обеспечению экономической безопасности способствует поддержание оптимальной структуры производства, равномерное социально-экономическое развитие регионов, предотвращение расслоения общества и криминализации хозяйственной деятельности внутри страны, а также предотвращение стремления промышленно развитых стран, крупных иностранных корпораций использовать складывающуюся в республике ситуацию в своих как экономических, так и политических целях.

Важнейшей функцией государства является *целевая функция*, которая предполагает постановку конкретных целей в области экономического и социального развития страны и определение сроков их реализации. Целевая функция включает множество целей, представляющих собой целостную систему, имеющую определенную иерархическую структуру. Исходя из того, что регулирующий потенциал государства ограничен, иерархическая структура обуславливает распределение целей по степени их важности и времени реализации.

Формирование целевой функции представляет собой весьма сложный процесс, связанный с выработкой стратегических направлений социально-экономического развития, принятием соответствующих решений и выработкой механизма их реализации. При постановке целевой функции государство берет на себя только то, что не подвластно рыночной системе. Важнейшим направлением реализации целевой функции является определение приоритетов макроэкономического развития страны, последовательности и сроков их реализации.

Можно выделить генеральную и конкретные цели государственного регулирования экономики.

*Генеральная цель* государственного регулирования экономики – экономическая и социальная стабильность, укрепление и совершенствование существующего строя, адаптация его к изменяющимся условиям.

Достижение генеральной цели обеспечивает большое количество *конкретных целей*, которые в совокупности с генеральной образуют "*дерево целей*".

Цели государственного регулирования экономики разрабатываются и реализуются в тесной увязке друг с другом и, как правило, в современных правительственных и партийных программах формируются в виде многоугольников:

- треугольника (экономический рост, уровень занятости, стабильность цен);
- четырехугольника (треугольник плюс внешнеэкономическое равновесие);
- пятиугольника (четырёхугольник плюс социальная справедливость);
- шестиугольника (пятиугольник плюс охрана и улучшение окружающей среды).

Наиболее распространенными являются так называемые магические четырех- и пятиугольники.

Формирование "дерева целей" социально-экономического развития страны должно исходить из определенной цели и обеспечивать соблюдение интересов всего общества и государственной власти. А это вызывает определенные сложности.

Объективно цели государственного регулирования экономики должны рождаться "внизу", идти от потребителей и интересов людей. Они должны способствовать и материальному, и духовному развитию всего народа. И при формировании "дерева целей" следует отталкиваться от принципа приоритета потребностей и интересов общества.

Вторая сторона формирования целей связана с государственной властью и реальными трудностями в развитии экономики, которые нельзя игнорировать, ибо это может повлечь за собой непредсказуемые последствия. Отсюда вытекает необходимость выбора приоритетов. Причем здесь целесообразно исходить из той посылки, что неправильно выбранные приоритеты могут представлять большую опасность, чем нехватка ресурсов. Отсюда вытекает необходимость формирования целей государственного регулирования по определенной иерархической структуре.

Положение отдельных целей в "дереве целей" нестабильно и может меняться в зависимости от хозяйственной ситуации.

Стратегической долгосрочной целью социально-экономического развития Республики Беларусь является постепенное движение к обществу постиндустриального типа с учетом национальных особенностей для повышения уровня и качества жизни населения, улучшения среды обитания на основе формирования нового технологического способа производства и многоукладной экономики при значительной роли государства в ее трансформации и реформировании. Это генеральная цель. Ее достиже-

ние предполагает поэтапное развитие экономики Республики Беларусь, что находит отражение в прогнозных и программных документах страны.

В Концепции развития народного хозяйства Республики Беларусь на 2001 – 2015 гг. выделены следующие этапы и задачи каждого этапа:

- в 2001 – 2005 гг. должна быть решена задача выхода экономики по основным параметрам на уровень развития 1990 г.;
- на 2006 – 2010 гг. предусматривается завершение формирования условий для возобновления экономического роста, реализации активной структурной политики и повышения уровня жизни народа;
- в период 2011 – 2015 гг. планируется заложение основ нового постиндустриального общества, обеспечение формирования нового технологического базиса производства, переход к инновационной, конкурентоспособной, ресурсосберегающей модели экономики на основе рационального сочетания рыночных механизмов и методов государственного регулирования.

Важнейшими функциями государства являются:

- *направляющая и координирующая*, которые обеспечивают выбор путей достижения поставленных целей, сбалансированность важнейших макроэкономических пропорций и согласование противоречивых взаимосвязей в общественном разделении труда;
- *распределительная и перераспределительная*, связанные, как правило, с сокращением различий в размерах доходов и имущества субъектов, с распределением дефицитных ресурсов. В первую очередь речь идет о распределении и перераспределении национального дохода между сферами и отраслями народного хозяйства, между отдельными группами населения. Основным инструментом реализации этой функции является налоговая политика и бюджетное регулирование;
- *стимулирующая*, связанная с активизацией движущих сил развития общества. Она реализуется через систему всевозможных льгот (субсидий, дотаций, налогов и т.д.), с помощью которых государство обеспечивает продвижение экономики в заданном направлении;

- **контрольная**, предполагающая контроль со стороны государства за соблюдением хозяйствующими субъектами экономических и правовых правил и норм в процессе хозяйственной деятельности. Важнейшей составной частью контрольной функции является контроль со стороны государства за количественными и качественными параметрами социально-экономического развития государства, а также стратегическими ресурсами. Государственный контроль осуществляется через соответствующие контролирующие органы, а также органы управления различного уровня.

### 3.1.3. Государственный сектор экономики

Важнейшая роль в реализации функций государства по обеспечению общих условий функционирования экономики, осуществлению жизнедеятельности общества принадлежит государственному сектору.

**Государственный сектор** – это часть экономики страны, представляющая собой комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих центральным либо местным государственным органам, полностью контролируемая государством.

В системе государственного регулирования экономики государственный сектор занимает особое место. С одной стороны, он выступает как объект государственного регулирования, где государство является и собственником, и предпринимателем, и крупным инвестором, и организатором научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также потребителем конечной продукции. С другой стороны, государственный сектор является самостоятельным комплексным инструментом государственного регулирования экономики, обеспечивает реализацию ряда принимаемых государством мер и решений, касающихся частного (коммерческого) сектора либо затрагивающих интересы нации и экономики в целом.

На сегодняшний день государственный сектор есть практически во всех странах с рыночной экономикой, но он имеет различный удельный вес (по объему выпускаемой продукции, по числу занятых, по количеству предприятий и т. д.), что и предопределяет меру его влияния на экономику страны.

Как правило, государственный сектор занимает сферы и отрасли, функционирование которых необходимо для экономики страны, но не всегда выгодно с точки зрения частного капитала из-за большой стоимости инвестиционных ресурсов и незначительной скорости оборота капитала. Государственный сектор занимает экономическое пространство, как бы оставшееся от коммерческого сектора, с одной стороны, и регулирует экономическую деятельность последнего – с другой. Он охватывает отрасли, которые ему оставляет частный капитал, т. е. те, в которых невозможно получить даже среднюю норму прибыли. Прежде всего это капиталоемкие и малоприбыльные отрасли производственной и социальной инфраструктуры (энергетика, транспорт, сферы образования и здравоохранения), в которых отдача либо невелика, либо происходит через длительное время.

Кроме того, через государственный сектор осуществляется деятельность государства по "оздоровлению" отраслей, переживающих кризис, и по активизации экономики в целом (национализация либо убыточных предприятий и отраслей, либо отраслей, ускоренное развитие которых необходимо для повышения конкурентоспособности негосударственного сектора).

Нередко государство создает новые объекты либо осуществляет реконструкцию и расширение старых в регионах, отраслях, сферах деятельности, куда частный капитал не идет или идет неохотно. Тем самым государство поддерживает определенную структуру общественного производства, противодействует спаду производства и росту безработицы.

Наибольшую значимость государственный сектор как инструмент государственного регулирования экономики приобретает в условиях ухудшения конъюнктуры, депрессии или кризиса.

Наличие действенного государственного сектора позволяет решать следующие задачи:

- усиление контроля со стороны государства за важнейшими народнохозяйственными процессами;
- повышение общего антикризисного воздействия;
- укрепление независимости национальной политики государства в промышленности и других отраслях материального производства;
- противостояние иностранному капиталу в стратегически важных областях экономики.

Основными экономическими функциями государственного сектора являются:

- стабилизация экономического развития, достижение сбалансированного роста;
- поддержка и стимулирование коммерческого (частного) сектора;
- обеспечение приоритета социальных целей.

Количественная оценка влияния государственного сектора на экономику может осуществляться через такие показатели:

- доля валового национального продукта (ВНП) и валового внутреннего продукта (ВВП), создаваемых в государственном секторе;
- количество занятых в нем рабочих и служащих;
- удельный вес по отдельным отраслям народного хозяйства;
- число предприятий государственного сектора в целом и по отдельным сферам и отраслям.

Размеры государственного сектора экономики могут служить критерием экономической роли государства; хотя, конечно же, этот критерий не абсолютен.

Удельный вес государственного сектора в рыночном хозяйстве является величиной переменной, а границы его весьма подвижны. Они определяются качественным состоянием экономики на данном этапе функционирования. Это связано с взаимопроникновением государственного и частного капиталов и выражается в чередовании фаз национализации и денационализации.

Расширение или сужение границ может идти по различным направлениям: увеличение размеров уже функционирующего капитала, строительство новых государственных предприятий, проведение актов национализации, а также разгосударствление экономики.

### **3.1.4. Формы и методы государственного регулирования экономики**

Система государственного регулирования экономики включает субъекты и объекты, цели и функции, формы и методы, организационную структуру регулирования, а также правовые нормы и акты.

*Субъекты государственного регулирования экономики* – носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов – отражают индивидуальные и коллективные потребности в материальных и общественных благах, достижение определенных экономических и социально-политических целей. Государство выступает самым крупным субъектом и оказывает регулирующее воздействие на деятельность других субъектов. Оно является *исполнителем хозяйственных интересов* в лице различных органов власти, построенных по определенному иерархическому принципу.

*Объектом государственного регулирования* может быть экономика страны в целом или ее отдельных регионов, отраслей, сфер, предприятий. В качестве объекта регулирования могут выступать социально-экономические явления, процессы, ситуации. Объекты могут существенно отличаться друг от друга, иметь различный характер, разные иерархические уровни: уровень фирмы, предприятия, региона, отрасли, сектора экономики, народного хозяйства в целом. Это может быть структура народного хозяйства, масштабы и темпы экономического роста, занятость населения, денежное обращение, цены, социальное обеспечение, окружающая среда и т. д. Следует отметить, что именно объект предопределяет содержание регулирования, его формы и методы.

Государство обеспечивает свое регулирующее воздействие на экономику с помощью законов, налогов, норм амортизации, таможенных пошлин, бюджетных расходов, цен и т. д.

В конечном счете все меры государственного регулирования экономики направлены на то, чтобы ориентировать макроэкономическое развитие и поведение в микроэкономике в направлении выбранного варианта движения, обеспечивающего достижение поставленных целей и задач.

По форме участия государства в регулировании экономики и методам его влияния на хозяйственную деятельность всю совокупность методов с определенной степенью условности можно разделить на административно-распорядительные и экономические, на прямые и косвенные (рис. 3.1).

В системе мер государственного регулирования экономики можно выделить четыре относительно самостоятельных, но в то же время тесно увязанных между собой направления (формы):

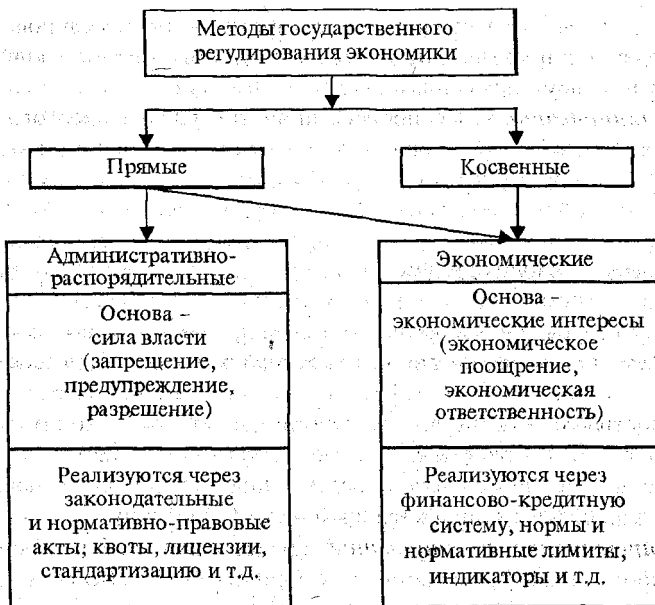


Рис. 3.1. Методы государственного регулирования экономики

- планирование, программирование и прогнозирование;
- финансово-кредитное регулирование;
- антимонопольное регулирование;
- дерегулирование экономики.

Важнейшими формами государственного регулирования экономики являются планирование, прогнозирование и программирование.

Планомерное развитие общества – одно из основных достижений человеческой цивилизации. С его помощью обеспечивается согласованное целенаправленное функционирование всех звеньев хозяйственной системы общества.

Планирование можно рассматривать как специфическую форму общественной практики людей и как функцию управления. Оно является действенным инструментом реализации экономической и социальной политики государства.



Планирование как форма государственного регулирования используется практически во всех странах; оно вполне уживается с рыночными принципами ведения хозяйства.

**Планирование** – это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий выбор и научную постановку целей, выбор путей и способов их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития.

Общегосударственное планирование направлено на увязку всех факторов производства и сбалансированность натурально-вещественных и финансово-стоимостных потоков, обеспечение рационального и эффективного использования ресурсов для достижения поставленных целей и задач, что находит отражение в соответствующем плановом документе (плане).

По форме проявления и содержанию планирование может быть директивным, индикативным и стратегическим.

**Директивное планирование** представляет собой процесс разработки планов, имеющих силу юридического закона, и обеспечения его выполнения.

Наиболее распространенной во всем мире формой государственного планирования является индикативное планирование.

**Индикативное планирование** – это процесс формирования системы параметров (индикаторов), характеризующих состояние и развитие экономики страны, соответствующих государственной социально-экономической политике, и установление мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения указанных индикаторов.

Индикативные планы имеют рекомендательный характер, а их конструктивная роль проявляется в том, что, не сковывая инициативу частного бизнеса, они помогают намечать общий курс управления предприятиями, информируя их о потенциальном спросе, положении дел в смежных отраслях, областях, состоянии рынка рабочей силы и т. д. Без них нельзя обосновать инвестиции, они в какой-то мере влияют на правительственные расходы, поскольку утверждение годовых бюджетов происходит с учетом плановых наметок.

Индикативные планы позволяют органично соединять в одном документе концепции социально-экономической политики

государства, прогнозы функционирования экономики, государственные программы, систему экономических регуляторов, поставки для государственных нужд, объемы государственных капитальных вложений, а также вопросы управления государственными предприятиями. Индикативный план опирается на приоритеты, под которые создаются соответствующие механизмы стимулирования.

**Стратегическое планирование** – это особый вид планирования, ориентированного, как правило, на долгосрочную перспективу и определяющего стратегические цели социально-экономического развития страны и направления их достижения.

Формирование стратегии – это формирование и выделение целей, определение и выделение необходимых средств для достижения поставленных целей в долгосрочной перспективе.

Важнейшими проблемами являются правильное определение целей и установление правильного соотношения целей и средств в рамках государственного стратегического планирования. Обычно стратегические цели связаны с удовлетворением потребностей людей. Но на их формирование существенное влияние оказывают как внутренние, так и внешние факторы. В условиях ограниченных ресурсов (а эта ситуация наблюдается в любом государстве) проблема выбора главных целей сопровождается проблемой ранжирования приоритетов.

По периоду действия выделяют *долгосрочные* (10 и более лет), *среднесрочные* (как правило, 5 лет) и *текущие* (годовые) *планы*. В практике планирования используются все три вида планов, которые обеспечивают преемственность планирования и возможность достижения целей, равноудаленных по времени.

Все большее место в системе государственного регулирования занимает прогнозирование, которое может выступать как самостоятельная форма регулирования и как научно-аналитическая стадия планирования.

**Прогнозирование** – это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта, а также об альтернативных путях достижения определенного состояния этого объекта.

Социально-экономическое прогнозирование является способом предвидения, получения представления о буду-

шем, обусловленного закономерностями общественного развития и действием разнообразных и равнонаправленных факторов в прогнозируемом периоде.

Прогнозирование предполагает использование различных видов прогнозов: экономических, социальных, демографических, научно-технических, прогнозов природных ресурсов и т. д.

По периоду упреждения прогнозы бывают кратко-, средне- и долгосрочными.

**Программирование** как форма государственного регулирования призвано решать важнейшие проблемы развития национальной экономики, региональные проблемы, межотраслевые, отраслевые, научно-технические, социальные, экологические и др. Оно должно обеспечить комплексный подход к выделенной проблеме и целенаправленное распределение ресурсов на ее решение. Программы могут разрабатываться на любом уровне управленческой иерархии, иметь директивный или индикативный характер, охватывать долго-, средне- и краткосрочный периоды.

В зависимости от содержания, объекта и направления действия программы могут быть социально-экономическими, научно-техническими, производственно-экономическими, территориальными, организационно-хозяйственными. Они могут быть также национальными, региональными, чрезвычайными и целевыми.

**Национальные и региональные программы** отражают предпочтительный вариант социально-экономического развития страны в целом или ее отдельного региона.

**Чрезвычайные программы** являются краткосрочными и разрабатываются в критических ситуациях (в условиях кризиса, массовой безработицы, опасной инфляции и т. д.).

По периоду действия программы могут быть кратко-, средне- и долгосрочными. Наиболее распространенными являются среднесрочные программы, разрабатываемые сроком на 5 лет с ежегодной корректировкой в рамках последнего предстоящего года (так называемое скользящее программирование).

Особое место в системе государственного регулирования отводится **финансово-кредитной системе**, которая активно воздействует на социально-экономические процессы и обеспечивает движение экономики в заданном плане, прогнозом или программой направления. Ее воздействие осуществляется через

налоги, рациональное сочетание безвозмездного финансирования с кредитованием различных процессов и явлений, дифференцированные проценты за кредит, цены, всевозможные финансовые и налоговые льготы.

В финансово-кредитной системе выделяют бюджетно-налоговое, кредитно-денежное регулирование и цены.

**Бюджетно-налоговое регулирование** представляет собой совокупность средств, направлений и мероприятий по аккумуляции и наиболее рациональному и приоритетному распределению финансовых ресурсов с целью обеспечения макроэкономической стабилизации и экономического роста. Бюджетное регулирование является центральным звеном в системе финансового регулирования экономики. С помощью бюджета государство сосредоточивает в своих руках, распределяет и перераспределяет между отраслями, секторами народного хозяйства и административно-территориальными образованиями необходимые финансовые ресурсы, которые требуются для осуществления централизованного руководства (регулирования) социально-экономическими процессами. Причем изъятие и распределение денежных средств в народном хозяйстве должно и может осуществляться через бюджет таким образом, чтобы побудить предприятия и организации к рациональному использованию материальных, трудовых, природных ресурсов, находящихся в их владении.

**Налоговые регуляторы** – это различные виды налоговых платежей, их структура, объекты обложения и субъекты платежей, источники налогов, ставки, льготы, санкции, сроки и способы взыскания.

**Кредитно-денежное регулирование** осуществляется в финансовой сфере и в реальном секторе экономики.

**Цены** – важнейший регулятор общественного производства. Они формируют структуру национальной экономики, ее важнейшие пропорции, регулируют деятельность хозяйствующих субъектов. В руках государства цены являются инструментом регулирования различных экономических и социальных процессов (например, ограничения монополистической деятельности, регулирования и контроля выпуска социально значимых товаров и услуг и т. д.).

Сегодняшняя ценовая политика Республики Беларусь ориентирована на общепринятую в мировой практике стратегию цено-

образования. Она должна содействовать ускорению структурной перестройки экономики, внедрению рыночных механизмов, ликвидации элементов бесхозяйственности, устранению с рынка неконкурентоспособных товаропроизводителей. Важнейшим средством решения этих задач являются либерализация цен и государственный контроль над ними.

Важной составляющей системы государственного регулирования в условиях рыночных отношений является *антимонопольное регулирование*. В Республике Беларусь, ставшей на путь построения социально ориентированной модели рыночной экономики, антимонопольное регулирование получило развитие с 1992 г. с принятием первого в истории республики Закона "О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции". Сегодня антимонопольное регулирование в Беларуси основано на системе нормативно-правовых актов, документов, законов. Антимонопольное законодательство является основой антимонопольного регулирования. Его главные направления – противодействие монополистической деятельности, формирование и развитие конкурентных отношений, регулирование отношений, связанных с защитой прав потребителей.

В системе государственного регулирования экономики следует выделить *дерегулирование*, которое должно обеспечивать баланс между государственным регулированием и полномочиями рыночной системы, поддерживать предпринимательство и формировать рыночную инфраструктуру.

### 3.1.5. Государственная промышленная политика Республики Беларусь

Стратегия развития промышленного комплекса Республики Беларусь базируется на анализе стартовых условий развития отрасли, оценке ее современного состояния и тенденций социально-экономического развития страны в целом.

Переход республики к постиндустриальному обществу, становление нового технологического способа производства и соответственно формирование качественно нового уровня производительных сил определяют цели и задачи, основные принципы и приоритеты в развитии отечественной промышленности, что

четко обозначено в государственной промышленной политике, выработанной на долгосрочную, среднесрочную перспективу и текущий период.

Государственная промышленная политика Республики Беларусь отражена в системе программных и прогнозных документов.

Долгосрочная стратегия развития промышленного и топливно-энергетического комплексов определена Концепцией социально-экономического развития до 2015 г., Концепцией и Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998 – 2015 гг. и ориентирована на ресурсосберегающий наукоемкий тип воспроизводства.

В соответствии с Концепцией стратегическими направлениями развития промышленности и топливно-энергетического комплекса в условиях перехода к новой экономической системе являются:

- в промышленности – замена и модернизация всего станочного оборудования и технологических линий; создание современных замкнутых технологических циклов, позволяющих довести трудо-, материало- и энергоёмкость продукции до международных стандартов;
- в топливно-энергетическом комплексе – повышение эффективности производства и использования топлива и энергии посредством реализации активной энергосберегающей политики; обеспечение энергетической безопасности страны за счет стабилизации и повышения уровня добычи и производства местных видов топлива, экономически и экологически обоснованного использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии; формирование рынка энергоресурсов путем создания конкурентной среды в производстве энергоносителей.

Концепцией предусматривается целенаправленная структурная перестройка промышленного комплекса, которая обеспечит постепенный переход от прежних воспроизводственных и отраслевых пропорций, характеризующихся преобладанием отраслей тяжелой промышленности, устаревших технологических укладов, отставанием сферы услуг, к новой структуре отрасли с различными формами собственности и хозяйствования, рациональным сочетанием крупных, средних и малых предприятий,

ориентированных на реализацию передовых технологий и наиболее полное удовлетворение запросов внутреннего и внешнего рынков.

К числу приоритетных в промышленности отнесены:

- разработка и организация производства диагностических и контрольно-измерительных приборов, технологического, медицинского оборудования, специальных и уникальных научных приборов;
- развитие средств связи, телекоммуникаций, производство видео-, аудио-, вычислительной техники, телевизоров;
- создание промышленных лазеров;
- разработка и изготовление новых материалов (сверхтвердых, порошковых, керамических и др.) для использования в различных областях техники;
- производство средств транспортировки, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, а также средств малой механизации, комплектующего оборудования для сельского хозяйства;
- выпуск новых видов тракторов, автомобилей, в том числе малой грузоподъемности, производство автобусов, дорожно-строительной техники;
- промышленное освоение производств малотоннажной химии;
- организация производств по выпуску комплексных удобрений.

Цели, задачи и перспективы развития промышленности до 2015 г. определены Концепцией и Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998 – 2015 гг.

Главной целью развития промышленного комплекса Беларуси является более полное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения республики в средствах производства и товарах народного потребления за счет собственного производства на основе повышения эффективности и конкурентоспособности выпускаемой продукции на внешнем и внутреннем рынках и обеспечение устойчивых темпов наращивания производства. Достижение этой цели требует создания высокотехнологичного и конкурентоспособного по мировым критериям промышленного комплекса, который может обеспечить экономическую независимость и национальную безопасность страны, дос-

тойный уровень жизни народа, оздоровление экологической обстановки и интеграцию экономики страны в систему мировых хозяйственных связей на равноправных и взаимовыгодных условиях.

В соответствии с поставленной задачей промышленная политика республики ориентирована на:

- динамичный рост производства;
- рост конкурентоспособности продукции;
- повышение ресурсосбережения (снижение материало- и энергоемкости);
- повышение производительности и интенсивности труда;
- технологическое перевооружение производства;
- усиление инновационной деятельности в промышленном комплексе.

На среднесрочную перспективу развитие промышленности определено основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 – 2005 гг.:

- общий объем продукции промышленности в 2005 г. по сравнению с 2000 г. должен возрасти на 28 – 32%;
- развитие отрасли должно осуществляться при относительном сокращении объемов потребления материальных и топливно-энергетических ресурсов, структурных сдвигах в отрасли и внедрении ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- должны быть активизированы процессы модернизации и технического перевооружения производств, обеспечено обновление активной части основных производственных фондов;
- одним из отраслевых факторов повышения эффективности промышленного производства должна стать реструктуризация предприятий, которая в свою очередь требует изменения организационно-правовой структуры промышленности, систем управления качеством и т. д.;
- должны быть созданы межгосударственные финансово-промышленные группы;
- должен быть создан комплекс транснациональных корпораций с Беларусью в качестве страны базирования.

В совокупности обозначенные мероприятия обеспечат укрепление отечественного промышленного потенциала, освоение и расширение производств V и VI технологических укла-



дов и на этой основе повысят конкурентоспособность промышленной продукции и уровень насыщения внутреннего рынка.

В соответствии с долго- и среднесрочной стратегиями развития промышленного производства в республике разрабатывается прогноз социально-экономического развития на очередной год, который определяет комплекс мероприятий, обеспечивающий темпы прироста промышленной продукции, рост цен, повышение рентабельности, рост производительности труда, снижение материалоемкости и т. д.

Развитие топливно-энергетического комплекса республики осуществляется в соответствии с Основными направлениями энергетической политики Республики Беларусь на период до 2010 г., ориентированный на:

- обеспечение топливно-энергетического баланса за счет увеличения поставок природного газа из России;
- использование местных видов топлива;
- реализацию политики энергосбережения.

В условиях сегодняшнего дня энергосбережение выступает важнейшим фактором стабилизации экономики, социального развития и национальной безопасности страны.

Следует отметить, что энергетическая безопасность является главным элементом экономической и в целом национальной безопасности. Европейская экономическая комиссия ООН определяет *энергетическую безопасность* как состояние общества, которое позволяет при наличии угроз внешнего и внутреннего характера и влияния дестабилизирующих факторов экономического, социально-политического, природного и техногенного происхождения поддерживать необходимый уровень энергопотребления.

Обеспечение энергетической безопасности является важным для стран, энергоснабжение которых полностью или в значительной степени зависит от внешних поставщиков. К таким странам относится и Республика Беларусь, в которой импорт топливно-энергетических ресурсов составляет 85% общего объема их потребления. Столь высокая зависимость от импорта энергоносителей ставит в центр внимания энергетической политики Беларуси вопросы обеспечения безопасности энергоснабжения. Кроме того, серьезной проблемой является рост энергетической составляющей в структуре себестоимости выпускаемой про-

мышленной продукции, вызванный ростом цен на энергоносители, что обуславливает снижение ее конкурентоспособности.

Безусловно, радикальным способом достижения энергетической независимости Республики Беларусь может быть создание собственной ядерной энергетики. Однако из-за целого ряда нерешенных проблем, связанных с обеспечением безопасности эксплуатации АЭС, обращением с радиоактивными отходами, стоимостью и сроками строительства атомных энергоблоков и др., развитие атомной энергетики в республике в настоящий момент не может рассматриваться как альтернатива действующей системе энергообеспечения. Поэтому в сегодняшней ситуации важнейшим, если не ключевым, направлением обеспечения энергетической безопасности страны является энергосбережение.

В среднесрочной перспективе в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 – 2005 гг. развитие топливно-энергетического комплекса будет направлено на решение следующих задач:

- удовлетворение потребностей белорусских потребителей в топливно-энергетических ресурсах;
- обеспечение рациональной структуры топливно-энергетического баланса страны с ориентацией на увеличение объемов использования местных видов топлива;
- уменьшение перекрестного субсидирования потребителей энергоресурсов;
- стимулирование энергосбережения.

В основных положениях Программы особо выделена необходимость реализации Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о создании Объединенной электроэнергетической системы России и Беларуси.

### **3.1.6. Организация и содержание государственного регулирования промышленности**

Важнейшим звеном системы государственного регулирования промышленности является организационная структура, т. е. органы управления, сформированные по отраслевому и территориальному принципам.

Отраслевое регулирование обеспечивает поступательное развитие отраслей и государственный контроль за их состоянием. Оно осуществляется Министерством промышленности, Министерством энергетики, соответствующими структурными подразделениями Министерства экономики Республики Беларусь, Комитетом по энергоэффективности при Совете Министров Республики Беларусь, а также концернами "Белнефтехим", "Беллепром", "Беллесбумпром".

Территориальный принцип обеспечивает регулирование отрасли на уровне регионов. Он должен быть направлен на развитие промышленного производства с учетом специфических особенностей и своеобразия регионов, с одной стороны, и не противоречить промышленной политике государства – с другой. Территориальный принцип регулирования реализуется на местах областными, городскими и районными органами управления.

Однако в условиях перехода к рыночным отношениям роль и отраслевых, и территориальных органов в управлении промышленными предприятиями неодинакова и зависит от типов предприятий и форм собственности.

Деятельность государственных предприятий регулируется посредством сочетания экономических методов с административным подчинением соответствующим органам управления, а деятельность предприятий, основанных на частной форме собственности, – преимущественно законодательством и экономическими методами.

Система государственного регулирования промышленности обеспечивает реализацию государственной промышленной политики и может рассматриваться как главный фактор развития промышленного производства в республике.

Проведение промышленной политики государства на товарных рынках республики и селективная поддержка отраслей и предприятий промышленности должны обеспечивать:

- рост промышленного производства и повышение его эффективности;
- воспроизводство и эффективность инновационно-инвестиционной деятельности в отрасли;
- положительные социальные и экологические результаты.

В системе государственного регулирования промышленности центральное место занимают прогнозирование, планирование и программирование.

Прогнозирование отрасли позволяет определять основные направления ее развития с выделением важнейших аспектов деятельности: развитие технической базы производства, организационно-технический уровень производства, потребность в продукции и степень ее удовлетворения, потребность в ресурсах, изменение структуры, темпов, объемов производства. Все перечисленные аспекты тесно связаны друг с другом и со структурой отраслевого прогноза.

Важнейшим принципом прогнозирования развития отрасли является *системность*, которая позволяет рассматривать отрасль как составную часть общественного производства, его подсистему.

В качестве основных факторов, определяющих отрасль как подсистему, выступает, с одной стороны, потребность в продукции отрасли, с другой – потребность самой отрасли в необходимых ресурсах.

Источниками информации при прогнозировании являются первичные статистические данные об экономическом и научно-техническом состоянии отрасли, ее подотраслей, экономические отчеты, нормативно-техническая документация, методическая литература и т. д.

Основной объект прогнозирования промышленности – потребность в продукции отрасли и производственных ресурсах. Прогнозирование потребности в продукции отрасли основывается на двух факторах: тенденции развития отраслей-потребителей; технические и производственные возможности отраслей-поставщиков. При прогнозировании в первую очередь устанавливаются: круг потребителей, структура потребления промышленной продукции в разрезе агрегированных групп, их доля в потреблении, нормы и нормативы, дающие возможность количественно оценить связи между поставщиками и потребителями.

Потребность в промышленной продукции определяется как для производственного, так и непроизводственного назначения по трем основным направлениям: предметы труда, орудия труда, товары народного потребления.

В производственной сфере основным методом прогнозирования потребностей в промышленной продукции является нормативный метод. Прогноз по каждой группе потребителей производится на основании укрупненных групповых нормативов расхода прогнозируемого вида продукции на единицу отрасли-потребителя и прогнозируемых объемов ее производства.

Основой прогнозирования самих перспективных нормативов является определение формирующих их факторов: научно-технический прогресс, структура производства как в отраслях-потребителях, так и в отраслях-производителях и др.

Прогноз непродовственных потребностей основывается на перспективных нормах потребления, тенденциях изменения структуры потребления, зависимостях от уровня доходов населения, цен и других факторах.

Кроме нормативного метода при прогнозировании потребностей в промышленной продукции используются и другие: моделирование, экстраполяция и т. д.

Прогнозирование потребности в продукции отрасли предполагает прогнозирование требуемых для этого ресурсов: материальных, трудовых, основных фондов и капитальных вложений.

При прогнозировании потребности в производственных ресурсах используются различные методы: балансовый, нормативный, методы, основанные на использовании коэффициентов ресурсоемкости (материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости), экономико-математические (факторные модели, методы экстраполяции и др.).

На основании проведенных расчетов определяются объемы производства промышленной продукции в целом и ее важнейших видов.

Особую значимость при разработке планов-прогнозов имеют *материальные балансы* – балансы важнейших видов сырья и материалов, топлива, электроэнергии, оборудования, производственных мощностей.

Важнейшим инструментом решения стратегических, масштабных, а также ключевых тактических проблем в развитии отрасли выступает программирование.

Сегодня наряду с общепромышленными программами (например, Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2015 г., Программой по энергосбережению на

2001 – 2005 гг.) разрабатываются программы по приоритетным направлениям развития отрасли: "Белавтотракторостроение", "Белэлектрика", "Белсенсор", "Станки и инструменты", "Телевидение", "Диагностика, медицинская техника и оборудование", президентская программа "Бытовая электроника" и др.

Следующей важнейшей сферой государственного регулирования промышленности республики является *структурная перестройка*. Она должна преобразовать промышленность в отрасль, которая может обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции в соответствии с потребностями внутреннего и внешнего рынков.

К приоритетным отраслям и производствам относятся электронная и оптико-механическая промышленность, производство информационной и лазерной техники, станкостроение и машиностроение при одновременном развитии традиционных производств.

Важнейшими направлениями развития отдельных отраслей промышленности должны стать:

- в топливно-энергетическом комплексе – совершенствование топливно-энергетического баланса за счет использования прогрессивных видов энергоносителей, увеличения добычи местных топливных ресурсов, диверсификация источников поставок энергоресурсов. Развитие комплекса должно быть направлено на удовлетворение потребностей белорусских потребителей в топливно-энергетических ресурсах;

- в машиностроении – электронная промышленность, производство вычислительной и оптико-волоконной техники, а также техники для совершенствования информационных технологий, создание импортозамещающих производств и проведение работ по совершенствованию конструкций и обновлению ассортимента выпускаемых изделий в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении;

- в химической и нефтехимической промышленности – создание современной и конкурентоспособной продукции, обеспечивающей подъем всех отраслей народного хозяйства и укрепление экспортного потенциала страны;

- в черной металлургии – повышение качества и обновление ассортимента выпускаемой продукции на основе реконструкции, технического перевооружения действующих производств.

Осуществление структурных сдвигов в промышленности позволит обеспечить развитие отрасли при относительном сокращении объемов потребления материальных и топливно-энергетических ресурсов.

Важнейшая роль в регулировании промышленного производства отведена финансово-кредитной системе, в том числе бюджетно-налоговому, денежно-кредитному и ценовому регулированию. Сегодня финансово-кредитная система функционирует на принципиально новой основе, что связано в первую очередь с переходом от распределения централизованных средств из республиканского бюджета к их выделению.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 – 2005 гг. бюджетное финансирование промышленности направляется на формирование конкурентоспособной структуры отрасли, развитие ее приоритетных направлений и производств. Средства бюджета используются для льготирования процентных ставок. Кроме того, используются налоговые льготы, бюджетные ссуды и гарантии.

Проводимая в республике кредитная политика делает кредит доступным для всех промышленных предприятий. Наиболее распространенной формой кредита в Беларуси является банковский кредит. Временное положение о банковском кредите Национального банка определяет приоритетные направления кредитования. К ним относятся:

- мероприятия по техническому перевооружению и реконструкции производства, внедрению передовой технологии, другие долговременные затраты, связанные с расширением и увеличением основных производственных фондов;
- выкуп государственного имущества;
- сезонное или временное накопление производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров и т. д.

Период пользования кредитом зависит от направлений его использования. Краткосрочные кредиты предоставляют для

обеспечения текущей деятельности предприятия, долгосрочные – для инвестиционной деятельности, среднесрочные – на те и другие цели.

Действенным инструментом государственного регулирования промышленности выступают *налоги*, призванные выполнять три основные функции: стимулирующую, распределительную и фискальную. С помощью налогов государство осуществляет структурную перестройку экономики, содействует развитию экспорта, стимулирует развитие и переоснащение производства, деятельность предприятий по закупке ценных бумаг, участие в совместных предприятиях, содействует развитию малого бизнеса и т. д. Для этого государство может частично или полностью освобождать от уплаты налогов, устанавливать льготные ставки налогов. Однако используемая в Республике Беларусь налоговая система не в полной мере выполняет присущие ей функции и нуждается в совершенствовании, в первую очередь в снижении налоговой нагрузки на предприятия, упрощении, унификации, в совершенствовании налоговых льгот.

Главным ресурсом развития промышленности республики выступают инновации, обеспечивающие изменения в технологической сфере отрасли. Здесь государственная поддержка оказывается прежде всего тем предприятиям, которые производят конкурентно- и экспортноспособную продукцию, используют передовую технологию, имеют квалифицированные кадры, обеспечивают многие другие предприятия сырьем, комплектующими и оборудованием для структурной перестройки экономики республики. При этом весьма взвешенной должна быть протекционистская политика государства в области технологий и оборудования.

Важной задачей государственного регулирования становится создание условий для накопления предприятиями собственных инвестиционных ресурсов. Для этого используются всевозможные формы и методы стимулирования: налоговые льготы, дотации, инвестиционные кредиты, льготы по пошлинам, тарифам, валютным отчислениям и др. При этом стимулирование инвестиционной деятельности рассматривается в тесной связи с деловой, в том числе и производственной, деятельностью, ибо важно воздействовать не столько на сам процесс инвестирования, сколько на формирование условий, вызывающих потребность в его осу-



шествлении. Необходимо иметь надежный механизм регулирования инвестиционной деятельности, способствующий повышению мотиваций к долгосрочным вложениям финансовых ресурсов.

В 2001 – 2005 гг. предусматривается перераспределение инвестиционных потоков в пользу реального сектора, в том числе и промышленного производства, в направлении развития приоритетных секторов и отраслей, конкурентоспособных как на внутреннем, так и на мировом рынке. Предусматривается образование целевого фонда финансовой поддержки инвестиционных проектов в сфере материального производства с концентрацией этих средств в бюджете, а также создание механизмов стимулирования использования получаемой прибыли и амортизационных отчислений на техническое перевооружение предприятий.

В качестве регулятора, обеспечивающего удовлетворение жизненно важных потребностей народного хозяйства и населения, используется *государственный заказ*. В последние годы значительно изменились условия его формирования, объем и структура. Произошла трансформация госзаказа в систему контрактации. Принят Закон Республики Беларусь "О поставках товаров для государственных нужд", который определяет возможности использования в целях стимулирования государственных закупок кредитных, налоговых и других льгот, целевых дотаций и субсидий, приоритетного обеспечения материальными ресурсами. В Законе заложены и соответствующие санкции при невыполнении или ненадлежащем выполнении обязательств по контрактам. Порядок формирования и размещения заказов на поставку товаров для государственных нужд осуществляется в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь.

Для организации работы по поставкам продукции правительство утверждает государственных заказчиков, которыми могут быть органы исполнительной власти, государственные учреждения. На государственных заказчиков возложена обязанность по заключению договоров с поставщиками продукции. Правительство предоставляет гарантии по обязательствам государственного заказчика. Государственным контрактом может быть предусмотрен контроль за ходом работы по выполнению договора поставок, но без вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность поставщика продукции.

Размещение государственных заказов на поставку продукции проводится путем организации торгов, конкурсов, аукционов. Для предприятий-монополистов и казенных предприятий может быть предусмотрен режим обязательного заключения контрактов на поставку продукции для государственных нужд. В случае необоснованного отказа от заключения государственного контракта на поставку продукции поставщик уплачивает покупателю штраф.

В условиях перехода к социально ориентированному рыночному хозяйству важнейшей сферой приложения усилий государства становятся реформирование отношений собственности, демополизация экономики и развитие конкурентной среды. Большая роль здесь отводится приватизации и разгосударствлению.

В трансформации отношений собственности предполагается повысить роль и значение директорского корпуса, а приоритет в приватизационном процессе будут иметь отечественные инвесторы.

В качестве основных инструментов, обеспечивающих регулирование промышленности, можно выделить реструктуризацию промышленных предприятий, лизинговые операции, создание финансово-промышленных групп и других корпоративных структур, формирование свободных экономических зон и технопарков, а также стандартизацию, сертификацию, квотирование, лицензирование.

По мере развития рыночных отношений в промышленности система государственного регулирования, ориентированная преимущественно на экономические методы управления, должна опираться на соответствующую ей маркетинговую концепцию развития отрасли, которая в свою очередь должна стать основой формирования промышленной политики в республике.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Дайте определение и раскройте содержание государственного регулирования экономики.
2. Покажите объективную необходимость государственного вмешательства в экономику, в развитие промышленного производства в условиях рыночных отношений.

3. Чем определяются масштабы государственного регулирования рыночной экономики?
4. Охарактеризуйте государственное регулирование экономики с социально-экономической, организационной и методологической стороны.
5. Назовите основные принципы формирования и функционирования государственного регулирования экономики.
6. Каковы функции государства в системе регулирования экономики, промышленного производства?
7. Какова роль государственного сектора экономики в решении проблем социально-экономического развития страны?
8. Дайте определение и раскройте содержание государственной промышленной политики.
9. На какой период целесообразно разрабатывать промышленную политику?
10. Какова долгосрочная стратегия развития промышленности Республики Беларусь?
11. Укажите основные направления развития промышленности Республики Беларусь на среднесрочный и текущий периоды.
12. Каковы цели, задачи и перспективы развития топливно-энергетического комплекса республики?
13. Раскройте содержание планирования, прогнозирования и программирования промышленности.
14. Какова роль государственного заказа в системе государственного регулирования промышленного производства?
15. Какие, по вашему мнению, формы и методы государственного регулирования должны получить преимущественное применение в промышленном производстве республики на современном этапе ее развития?

## 3.2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА СБЫТА ПРОДУКЦИИ

### 3.2.1. Сущность, принципы и функции маркетинга

Термин "маркетинг" возник в экономической литературе США на рубеже XIX–XX вв. В основу концепции маркетинга положены идеи удовлетворения нужд потребителей. Это было связано с затруднениями в сбытовой деятельности в то время, когда кризис перепроизводства товаров потребовал исследования конъюнктуры рынка.

В начале XX в. традиционным было коммерческое понимание маркетинга как метода сбыта; цель его состояла в том, чтобы найти покупателя для продукции, которую производитель в состоянии выпускать.

По мере развития производства и насыщения рынка товарами ключевым принципом маркетинга стало: производить то, что продается, а не продавать то, что производится. В настоящее время большая часть предприятий промышленности, торговли, сферы услуг в США, странах Западной Европы в той или иной форме регулярно осуществляют маркетинговые исследования рынка.

Содержание понятия "маркетинг" определяется стоящими перед ним задачами. По мере изменения условий производства и реализации продукции оно менялось. С 50-х гг. XX в. в странах с развитой рыночной экономикой маркетинг стал рассматриваться как ведущая функция управления, определяющая рыночную и производственную стратегию предприятий и фирм и основанная на знании потребительского спроса. В настоящее время *маркетинг* – это система организации всей деятельности предприятия по разработке, производству и сбыту товаров и предоставлению услуг на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей с целью получения высокой прибыли. Современная система маркетинга ставит производство товаров в зависимость от запросов потребителей.

Среди специалистов нет общепринятого определения маркетинга. Так, авторы американского учебника "Прикладная экономика" приводят универсальное, но не совсем точное его определение: "Если рынок – это место встречи покупателя и продавца, то маркетинг – деятельность, помогающая им встретиться". Английский профессор А. Хоскинг приводит не одно, а несколько определений маркетинга: "Маркетинг – это создание того, что мы можем продать, а не сбыт того, что мы можем изготовить. Маркетинг – это процесс определения спроса покупателя на продукцию или услуги, мотивация их продаж и распределение конечному потребителю ради получения прибыли. Маркетинг – это творческая функция менеджмента, имеющая целью развитие торговли и увеличение занятости посредством оценки нужд и потребностей покупателя, проведение научных исследований и проектно-конструкторских разработок, направленных на удовле-

творение этих нужд и потребностей". Существует и такое определение: "Маркетинг – это искусство предложить потребителю товар или услугу, которая будет пользоваться спросом, правильно назначить цену, подобрать каналы сбыта и организовать рекламную кампанию".

Такие различные определения маркетинга имеют право на существование. Это объясняется тем, что в зависимости от состояния рынка, вида продукции и целей, поставленных предприятием, содержание и направленность маркетинговых исследований могут постоянно изменяться. Например, мебельная фабрика, мастерская по пошиву верхней одежды, теплоэлектростанция рассматривают маркетинг с совершенно разных позиций. Теплоэлектростанции практически не нуждаются в рекламе, так как электричество и тепло необходимы каждому. Характеристика товара задана природой и всем известна. Наряду с этим данное предприятие ограничено территорией обслуживания (горячую воду и пар на большое расстояние передать нельзя, так как они потеряют свои свойства). Маркетинг в данном случае концентрируется главным образом на вопросах обслуживания местной клиентуры, покупающей товар, а не качества и полезности самого товара. Швейная мастерская не интересуется послепродажным обслуживанием товара и в отличие от теплоэлектростанции концентрирует маркетинговые исследования на качестве и преимуществах своего товара и на расширении рекламной кампании, иначе она не найдет рынков сбыта, так как одежду можно купить в магазине и не обязательно шить в мастерской.

Определения маркетинга могут быть объединены в две основные группы: классические и современные (обобщенные). В классическом понимании он определяется как предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю либо пользователю, или как социальный процесс, посредством которого прогнозируется, расширяется и удовлетворяется спрос на товары и услуги путем их разработки, продвижения и реализации. Часто под маркетингом понимают философию управления, хозяйствования в условиях рынка, провозглашающую ориентацию производства на удовлетворение конкретных потребностей. В современных определениях маркетинга предполагается, что главное в нем – физическое перемещение товаров и услуг, и в связи с этим они

имеют ряд недостатков: в них преувеличивается роль товароснабжения и каналов сбыта; игнорируется то, что маркетингом часто занимаются государственные и коммерческие организации, которые не учитывают важность взаимодействия покупателей и продавцов; сильно воздействие на маркетинг различных социальных групп, таких как служащие, профсоюзы, акционеры, объединения потребителей и государственные органы.

Маркетинг можно рассматривать как целостную систему, предназначенную для планирования ассортимента и объема выпускаемой продукции, определения цен, распределения продукции между выбранными рынками и стимулирования сбыта с целью удовлетворения определенных потребностей. Маркетинг направляет экономику на удовлетворение множества постоянно меняющихся потребностей миллионов потребителей.

Можно выделить следующие основные принципы маркетинга:

- тщательный учет потребностей, состояния и динамики спроса и конъюнктуры рынка (потребитель – король) при принятии хозяйственных решений;
- создание условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, структуре спроса исходя не из сиюминутной выгоды, а из долгосрочной перспективы (производить то, что покупается);
- активное воздействие на рынки клиентов и потребителей с помощью доступных средств, прежде всего рекламы, с целью склонить их к приобретению именно данного товара (создавая товар, создавая потребителей).

В соответствии с этими принципами осуществляется ряд основных функций маркетинга:

- исследование, анализ и оценка нужд реальных и потенциальных потребителей в областях, интересующих предприятие;
- маркетинговое обеспечение разработки новых товаров и услуг;
- анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых работает или будет работать предприятие, включая изучение деятельности конкурентов;
- формирование и планирование ассортиментной политики предприятия;

- участие в формировании стратегии и тактики рыночного поведения, включая разработку ценовой политики;
- сбыт продукции и услуг предприятия;
- коммуникации маркетинга, реклама, включая все ее цели, виды и средства, а также формирование отношений предприятия с общественностью;
- все виды и формы сервисного обслуживания товаров, находящихся в эксплуатации у потребителей;
- формирование предложений, рекомендаций и общее маркетингово-информационное обеспечение в интересах всех функций управления различных областей жизни предприятия.

Следует отметить особую функцию управления самим маркетингом, которая занимает важное место в менеджменте.

Каждая функция представляет определенный интерес и имеет большое практическое значение. Но в совокупности они обеспечивают успешную реализацию названных принципов.

Таким образом, маркетинг — это процесс согласования возможностей предприятия и запросов потребителей.

### 3.2.2. Исследование рынка и его сегментация

В маркетинговой практике обычно рассматривают два основных вида рынков: потребительские и промышленные.

**Потребительские рынки** — те, которые связаны со всеми частными покупателями и домашними хозяйствами, приобретающими товары для личного потребления.

**Промышленные рынки** состоят из всех частных лиц и организаций, приобретающих товары и услуги, которые используются для производства других товаров и услуг, продаваемых, сдаваемых в аренду или поставляемых другим. В сравнении с потребительским рынком, являющимся "конечным", это "промежуточный" рынок.

Существует множество различий между двумя данными видами рынков. Наиболее важными из них являются следующие:

- промышленные рынки имеют меньше покупателей и продавцов;

- промышленные покупатели имеют большую покупательскую способность, чем частные;
- спрос на промышленную продукцию зависит от спроса на потребительские товары и, следовательно, является производным (например, спрос на автомобильные детали зависит от конечного рынка автомобилей);
- промышленные покупатели являются "профессионалами" и часто работают командами.

Исследование рынка – это источник информации для принятия эффективных маркетинговых решений. Исследование рынка как процесс строится по традиционной схеме:

- выявление и характеристика объекта исследования;
- разработка плана исследования;
- систематический сбор, обработка и анализ данных;
- интерпретация данных по всем проблемам, связанным с маркетингом товаров и услуг;
- подготовка рекомендаций и передача выводов заинтересованным лицам (потребителям информации).

Исследование рынков проводится по ряду направлений.

**Изучение самого рынка:** емкость рынка и возможная доля продаж; структурный анализ рынка; острота конкуренции; уровень монополизации; торгово-политические и экономико-географические особенности; конъюнктура рынка.

**Изучение товаров и услуг:** новизна и конкурентоспособность; способность удовлетворять потребности потенциальных покупателей; выявление неудовлетворенных потребностей и необходимости модификации товара; развитие товара под влиянием научно-технического прогресса.

**Изучение конкурентов:** основные конкуренты, владеющие рынком; особенности товаров, предпочтительных для покупателей; ценовая политика; формы и методы сбытовой деятельности; сведения о научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках; коммерческие данные.

**Изучение покупателей:** характер требований к товарам и потребности потенциальных и реальных потребителей; изучение группы возможных потребителей с одинаковыми требованиями; побудительные мотивы при выборе товаров, формирующие потребительские предпочтения; принятие реше-



ния о покупке и способы совершения покупок; влияние научно-технического прогресса на развитие потребностей.

**Изучение сбытовой деятельности:** анализ причин роста или снижения сбытовых возможностей; коммерческий анализ мероприятий по формированию спроса; оценка деловой активности по сбыту.

По мере роста конкуренции продавцу приходится выявлять покупателя перед тем, как выходить на рынок, поскольку покупатели уникальны, непредсказуемы (трудно найти двух людей, реагирующих на товар совершенно одинаково). Предварительно следует определить способ разбиения общего рынка таким образом, чтобы удовлетворить потребности групп покупателей, имеющих общие черты, а также понять покупателя и определить сферу его интересов. Такая работа проводится на основе специальных исследований, в частности сегментации рынка и типологии потребителей.

**Сегментация рынка** включает разделение общего рынка на отдельные и идентифицируемые подгруппы, каждая из которых может иметь свои собственные специфические требования к товару (услуге) и каждая из которых, вероятно, будет демонстрировать различные привычки и характеристики.

Выбор метода сегментации связан с потребностями людей в товаре (услуге), использованием товара (услуги) и отношением к товару (услуге).

В литературе по маркетингу, как правило, упоминается модификация известного принципа Парето: 20% сегментов данного рынка обеспечивает 80% доходов и прибылей предприятия. Однако сказанное не следует воспринимать буквально.

Предприятие должно внимательно анализировать всевозможные переменные, каждая из которых может быть выявлена путем маркетинговых исследований. Переменные сегментации на потребительских рынках: географические (регион, плотность населения, плотность рынка); демографические (пол, возраст, супружеский статус, образование, профессия, доход); психографические (стиль жизни, социальные стремления, мотивы, имидж); переменные выгоды (выгоды товара, удовлетворенные потребности покупателя, чувствительность к цене, лояльность к торговой марке).

Переменные сегментации на промышленных рынках: вид отрасли, спецификация продукции, частота поставок, метод закупок, требуемая скорость оборота, географическое положение рынка сбыта, конечное использование товара.

Таким образом, ключевыми элементами выбора рынка являются сегментация, выбор целей и прогнозирование.

Для определения эффективных сегментов рынка предприятие должно соблюдать критерии сегментации: измеримость, доступность, надежность, жизнеспособность. Когда соблюдаются указанные критерии, предприятие может пользоваться преимуществами сегментации рынка: лучшее понимание покупателей и конкурентов; более точная "настроенность" товаров и услуг на потребности рынка; лучшее удовлетворение покупателя; более эффективное размещение ресурсов. Следует отметить, что данные преимущества могут быть достигнуты только в том случае, если предприятие эффективно исследует рынок для выявления его соответствующих сегментов.

### **3.2.3. Организация маркетинговой деятельности на предприятии**

Маркетинг представляет собой систему организации и управления всеми сторонами деловой активности хозяйственной единицы – от идеи создания нового товара, использования соответствующих технологий производства до доставки товара покупателю и обслуживания. Основа этой деятельности – рынок потребителя и его требования.

Закономерности перехода к рыночной экономике, постепенное формирование условий для улучшения экономического положения в Беларуси обуславливают переход промышленных предприятий к реальной самостоятельности во внутри- и внешнеэкономической деятельности. Именно в этой ситуации использование маркетинга в хозяйственной деятельности в целях повышения ее эффективности становится не только желательным и целесообразным, но и объективно необходимым.

Любая структура управления является отражением некой главенствующей идеи, которой подчиняется предприятие в своей работе. В условиях жесткой централизации управления про-

мышленным производством преобладала форма сбытовой ориентации предприятия (рис. 3.2). Такая схема характерна для низкого уровня развития производства. В этой модели рынок всегда дефицитен.

Дальнейшее развитие производства, насыщение рынка товарами привело к рождению новой философии – философии коммерции (рис. 3.3).

Осуществление любого процесса управления возможно лишь при наличии структурной организации. Это означает, что управление маркетингом на промышленном предприятии предполагает

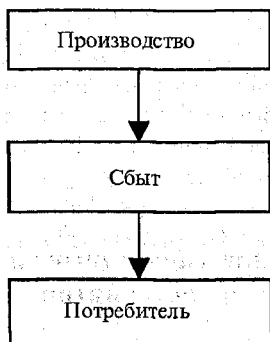


Рис. 3.2. Сбытовая ориентация предприятия

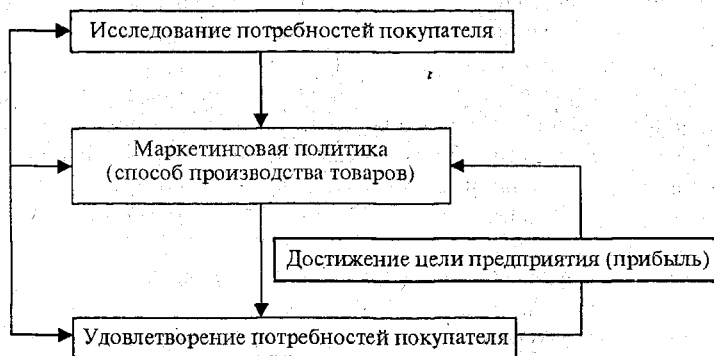


Рис. 3.3. Маркетинговая ориентация предприятия

наличие определенной организационной формы, соответствующей содержанию процесса управления.

В зависимости от типа изготавливаемой продукции, масштабов производства, качества рынков, на которых действует предприятие, возможны различные варианты организационной структуры управления маркетингом.

**Функциональная структура** (или организация по функциям) означает, что как рынки, так и производимые товары рассматриваются в виде некоторых однородностей, для работы с которыми вполне достаточно иметь специализированные отделы: рыночных (в том числе прогнозных) исследований, планирования производства и маркетинга, управления сбытом, формирования спроса и стимулирования сбыта. Такая структура наиболее целесообразна, когда и товаров, и рынков у предприятия немного. В этом случае специалисты по маркетингу четко разделены по функциям и ответственности.

Когда количество видов товаров и рынков превышает 7–9 на одного человека, возникает реальная опасность того, что некоторым товарам и рынкам не будет уделено достаточно внимания. В этом случае необходимо преобразовать функциональную структуру в **товарную**. Товарная организационная структура (по видам товаров) полезна в условиях, когда у предприятия широкая номенклатура производимой продукции, требующая специфических условий производства, сбыта, обслуживания. Она не заменяет функциональную структуру, а является ее дополнением. Товарная ориентация особенно ярко проявляет свои положительные свойства, когда требования к рекламе, организации сбыта, обслуживанию, упаковке существенно различны для каждого товара. Организационная структура такого вида имеет ряд преимуществ:

- управляющий по товару может быстрее других специалистов реагировать на возникающие на рынке проблемы;
- не обойдены вниманием и более мелкие, второстепенные по значению товары, поскольку производством каждого из них руководит собственный управляющий;
- в поле зрения управляющего постоянно находятся все модели товара, как пользующиеся повышенным спросом, так и менее популярные;

- управление производством товара – прекрасная школа для молодых руководителей, так как на этой работе они вовлекаются почти во все сферы оперативной деятельности предприятия.

Однако указанные преимущества связаны и с издержками. Во-первых, товарная структура управления порождает ряд конфликтов и разочарований. Во-вторых, становясь экспертами во всем, что касается их изделий, управляющие по товарам редко становятся специалистами в функциональных областях деятельности. В-третьих, такая система управления часто обходится дороже, чем предполагалось, из-за возросших расходов на оплату труда большого числа работников.

Кроме названных возможна организация маркетинга по географическому принципу (*региональная структура*) и *рыночная*, по структуре аналогичная товарной, однако за основу берется разделение не по товарам, а по рынкам. Организовать маркетинговую службу по рыночному принципу побуждает большое количество рынков, на которые поставляется продукция, тогда как номенклатура товаров достаточно однотипна. Чаще всего рыночная организация маркетинга позволяет более глубоко изучать потребности покупателей, специфические для каждого региона вследствие национальных, климатических, экономических различий, и более адекватно вести рекламную кампанию, стимулировать сбыт, учитывать региональные особенности при разработке внешнего вида товаров, их упаковки и т. д.

На практике бывает трудно выделить в чистом виде каждый из типов организации маркетинговой деятельности; обычно применяются их различные модификации.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Как вы понимаете термин "маркетинг"?
2. Перечислите принципы и функции маркетинга.
3. Что значит исследование рынка?
4. Как производится сегментация рынка?
5. Каким образом организована маркетинговая деятельность на предприятии?
6. Назовите основные организационные структуры управления маркетингом.

### 3.3. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.3.1. Содержание внешнеэкономической деятельности и обоснование целесообразности ее осуществления на предприятии

*Внешеэкономическая деятельность* (ВЭД) – это международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят: обмен товарами, специализация и кооперация производства, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технологического содействия, создание совместных предприятий и другие формы экономического сотрудничества.

ВЭД реализуется на уровне как государственных органов власти и управления, так и самостоятельных хозяйствующих субъектов. В первом случае она направлена на создание основ межгосударственного сотрудничества, правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей. Во втором случае ВЭД проявляется в заключении и исполнении контрактов и иных договоров между отдельными хозяйствующими субъектами, находящимися в различных странах.

*Внешеэкономическая деятельность предприятия* представляет собой сферу его хозяйственной деятельности, связанную с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом сырья или продукции, выходом на внешний рынок.

ВЭД – важная составная часть всей работы предприятия. Она осуществляется, как правило, на основе валютной самоокупаемости и самофинансирования. Ее результаты являются частью итогов всей хозяйственной деятельности и непосредственно влияют на формирование фондов развития производства, экономического стимулирования и валютных отчислений.

В основе необходимости ВЭД как для страны в целом, так и для отдельных предприятий лежат прежде всего экономические интересы. Для страны в целом эти интересы заключаются в возможности использования преимуществ международного разде-

ления труда для воздействия на целый ряд макроэкономических процессов, обуславливающих эффективное функционирование национальной экономики. На уровне предприятий развитие ВЭД означает новые возможности использования преимуществ международной производственной кооперации и увеличения степени экономической свободы в выборе наиболее эффективных путей для решения важных производственных задач. Расширение степени экономической свободы проявляется в следующем:

1) свобода экономического маневра производственными ресурсами с опорой на широчайшие возможности мирового рынка (замена дорогих отечественных компонентов производства более дешевыми импортными; использование зарубежных лицензий и "ноу-хау" для снижения издержек производства; привлечение более дешевой рабочей силы из-за рубежа; перенос части производственного процесса в более благоприятные зарубежные условия и др.);

2) выбор направлений и форм реализации произведенной продукции с максимальной прибылью (эффективная реализация произведенной продукции всегда была и остается приоритетной задачей любого предприятия, работающего в условиях рыночной экономики; обостряющаяся конкуренция на национальном рынке по мере его насыщения однотипной продукцией стимулирует предприятия к поиску более благоприятных зарубежных рынков сбыта);

3) выбор производственного партнера по кооперации, в наибольшей степени отвечающего экономическим интересам предприятия (расширение географии поиска партнера за рамки национальных границ позволяет осуществлять такой выбор наиболее эффективно);

4) свобода в выборе путей и направлений повышения технического уровня производства и конкурентоспособности производимой продукции, укрепления экспортного потенциала как закономерного результата участия в международной производственной кооперации.

Активизация ВЭД предприятий способствует росту эффективности производства при выполнении следующих условий:

- при разделении труда и соответствующем обмене товарами имеются различия в издержках производства. Эффективность ВЭД может быть в этом случае определена на основании сравнения затрат на производство продукции, предназначенной для

экспорта, и той продукции, которая может быть заменена импортом. Если, например, затраты на производство экспортной продукции, необходимой для закупки определенного количества товаров за рубежом, ниже, чем на изготовление тех же товаров в собственной стране, то будет достигнут экономический эффект;

- при примерном равенстве затрат на производство одной и той же продукции в разных странах разделение труда и обмен товарами способствуют увеличению объемов выпуска продукции и достижению оптимальных размеров производства. Именно международная специализация и кооперирование труда позволяют сосредоточить научные силы, квалифицированные кадры, материальные ресурсы в тех областях производства, в которых та или иная страна специализируется в мировом масштабе;

- создаются условия для использования передового зарубежного опыта в целях ускорения научно-технического прогресса путем как прямой закупки лицензий на изобретения, технические процессы, новые изделия, так и приобретения за рубежом новейших машин, оборудования, приборов и т. д., позволяющих повысить технический уровень производства и увеличить производительность труда.

Таким образом, ВЭД предприятий на базе участия в международном разделении труда и освоения передового зарубежного опыта способствует повышению эффективности производства, улучшению качества выпускаемой продукции, ускорению темпов роста наиболее прогрессивных в техническом и экономическом отношении отраслей национальной экономики. Но для достижения данного результата стратегия развития ВЭД любого предприятия должна исходить из того, что ВЭД: является составной частью общей производственно-хозяйственной деятельности предприятия; должна быть направлена на достижение его общих целей, быть постоянной (желательно долгосрочной) и иметь специальную систему стратегического управления. Поэтому высшей целью ВЭД может и должно быть создание стратегической возможности предприятия стать надежным цивилизованным партнером во внешнеэкономических связях.

Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций Республики Беларусь осуществляется на основе международных договоров (соглашений) и внутреннего законодательства. В международном частном праве



приоритет закреплен за международными договорами, которые могут быть многосторонними, региональными и двусторонними. Внутреннее законодательство Республики Беларусь включает две группы нормативно-правовых актов – законы и подзаконные нормативные акты.

Следует различать два вида внешнеэкономических связей республики, имеющих некоторые особенности правового регулирования: с одной стороны – с государствами СНГ и суверенными государствами бывшего СССР, не вошедшими в СНГ, с другой – с иностранными государствами. Так, правовое регулирование связей первого вида осуществляется на основе двусторонних договоров, заключаемых республиками, входящими в СНГ, а также соглашений, принятых всеми участниками СНГ. В основе правового регулирования связей второго вида лежат не только двусторонние, но и многосторонние и региональные договоры и соглашения, которые являются средством унификации правовых норм в регулировании тех или иных внешнеэкономических связей.

Важным источником, регулирующим внешнеэкономические отношения, являются внутренние специальные нормативные акты, к числу которых можно отнести Закон Республики Беларусь "Об основах внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь" (с целью обеспечения активного участия в международном разделении труда он предоставил право осуществлять ВЭД всем предприятиям, организациям, их объединениям, кооперативам, иным юридическим, а также физическим лицам после соответствующей регистрации), Инвестиционный кодекс Республики Беларусь и др.

### **3.3.2. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия**

Предприятие имеет право выбирать любую форму организации своей внешнеэкономической деятельности и пути выхода на внешний рынок. Оно может осуществлять данную деятельность самостоятельно, через внешнеторговые объединения (ВТО), внешнеторговые фирмы (ВТФ), консорциумы, торговые дома и т. д.

Для выхода на внешний рынок предприятие может создать свою внешнеторговую фирму, отдел внешнеэкономических свя-

зей (ОВЭС) или группу, а также заключить договор с другими предприятиями с целью уменьшения собственных расходов. Выбор всегда зависит от той доли продукции, которую предприятие собирается поставлять на экспорт, масштабов производства, особенностей целевых рынков и т. д.

На выбор организационных форм ВЭД заметное влияние оказывает и уровень зависимости хозяйственной активности предприятия от внешнего рынка, т. е. от того, насколько оно включено или намерено включиться в международное разделение труда. Кроме того, важную роль играют и принятые на предприятии коммерческие методы реализации своей продукции (прямой экспорт по контрактам купли-продажи, бартерные или иные виды товарообменных сделок, лизинг и т. д.).

Таким образом, выбор механизма всей внешнеэкономической деятельности предприятия зависит:

- от характера производимой продукции; если, например, предприятие производит стандартную, однородную, массовую, наукоемкую продукцию, то выход на внешний рынок целесообразно осуществлять через ВТО; если же оно производит уникальную, нестандартную, сложную продукцию, для которой без участия самого производителя нельзя установить даже цену, нужно создать на предприятии собственную службу внешнеэкономических связей, например в виде ОВЭС, основные функции которого – научно-техническое сотрудничество и внешние связи; аналитические исследования, составление прогноза сбыта и выработка политики ценообразования; изучение и организация рекламной деятельности; разработка планов и работа по заключению договоров на реализацию продукции; организация протокольных мероприятий (прием делегаций, проведение консультаций с иностранными специалистами и т. п.);
- от динамики обновления ассортимента; возможно создание специализированной внешнеторговой фирмы или нескольких ВТФ, занимающихся поиском рынков сбыта продукции;
- от широты номенклатуры выпускаемой и продаваемой продукции; так, например, чем шире ее ассортимент и номенклатура, тем целесообразнее создание специализированного ВТО;
- от характера развития рынка; стабильный рынок с устойчивым спросом, как правило, требует неспециализированного ВТО, и наоборот, изменчивость, нестабильность рынка создают основы для узкой специализации ВТО;

- от характера обмена товарами; если классический товарообмен (купля-продажа) целесообразнее вести через специализированное ВТО, то кооперационные связи лучше осуществлять самому производителю;

- от размера предприятия; крупные предприятия, осуществляющие значительные по стоимости поставки, обычно создают специальные отделы, службы внешнеэкономических связей или даже ВТО, а предприятия, характеризующиеся незначительным удельным весом экспортно-импортной деятельности, зачастую пользуются услугами посредников, не создавая сеть внешнеэкономической службы;

- от степени экспортной специализации производства; если предприятие осуществляет разовое, на временной основе, производство продукции на экспорт, то не требуется создания фирм, служб и отделов; если имеется устойчивое производство продукции на экспорт (10 – 15%), то целесообразно создание на предприятии внешнеэкономической службы, отдела или даже фирмы, занимающихся отдельными техническими вопросами поставок на экспорт, сервисного обслуживания и т. д.; если у предприятия специализированное экспортное производство (доля более 20%), оправданно создание ВТФ в рамках предприятия, а если у предприятия проэкспортное производство (доля более 50%) – нужна юридически самостоятельная ВТФ.

ВТФ может быть самостоятельным юридическим лицом, существовать в составе ВТО или действовать от имени предприятия.

В число основных задач ВТФ входят:

- планирование, организация и осуществление внешнеторговых сделок (в рамках утвержденной номенклатуры);

- наращивание объема экспорта, улучшение его состава, совершенствование товарной и региональной структур экспорта;

- повышение эффективности импортных закупок в соответствии со стратегией развития предприятия;

- повышение конкурентоспособности продукции за рубежом, содействие улучшению ее качества за счет сбора и анализа рекламаций и отзывов клиентов, доведение соответствующей информации до разработчиков и производителей экспортной продукции;

- изучение и анализ конъюнктуры мирового рынка по закрепленной за предприятием товарной номенклатуре, разработка предложений по совершенствованию экспорта и импорта;
- систематическое изучение деятельности важнейших отечественных и зарубежных конкурентов, анализ их сильных и слабых сторон;
- налаживание научно-технического и производственного сотрудничества с зарубежными странами;
- организация послепродажного сервиса за рубежом;
- постоянное совершенствование системы управления ВЭД на предприятии (организационной структуры, информационного обеспечения, кадрового потенциала и т. д.).

Для решения вышеперечисленных задач ВТФ должна выполнять следующие функции:

- разработка проектов оперативных, годовых и долгосрочных планов ВЭД предприятия, создание и обеспечение условий для их выполнения;
- собственно осуществление конкретных внешнеторговых операций по закрепленной номенклатуре, анализ их эффективности, разработка мероприятий по ее повышению;
- тесное взаимодействие с другими структурными подразделениями предприятия в интересах реализации единой экспортно-импортной стратегии;
- содействие повышению технологического уровня производства посредством импорта современного оборудования и технологий;
- разработка и осуществление мероприятий по техническому обслуживанию экспортируемой продукции;
- обеспечение правовой защиты внешнеэкономических интересов предприятия;
- поиск и проверка надежности зарубежных партнеров;
- разработка, планирование и проведение рекламных мероприятий в интересах расширения экспорта товаров и услуг, обеспечение эффективного участия специалистов предприятия в выставках, ярмарках и т. п., организованных как внутри страны, так и за рубежом.

Высшей формой ВТФ является торговый дом, который принимает на себя риски, берет комиссию. Торговые дома имеют

сложную структуру, торгуют всем, по всему миру, имеют представительства во многих странах мира со штаб-квартирой в одной из них.

При организации ВЭД через посредников возможно использование различных видов посреднической деятельности и соответствующих им типов посредников.

**Простые посредники (брокеры).** Они связывают продавцов и покупателей, но сами в сделках не участвуют. С простыми посредниками могут заключаться дополнительные соглашения, расширяющие круг их обязанностей (например, исследование рынка сбыта того или иного товара, организация его рекламы, проведение встреч участников торговых переговоров и т. д.). Как правило, такие посредники сами не вкладывают больших средств; вознаграждение же, которое они получают, является не столько компенсацией затрат, сколько оценкой их компетентности, прочности положения в деловом мире, признанием активности на рынке.

**Поверенные посредники.** Особенность их работы заключается в том, что они привлекаются непосредственно к совершению сделки (как продавцом, так и покупателем), выступают доверенными лицами сторон, участвующих в переговорах, о чем заключается соответствующий договор.

**Комиссионеры.** Они подыскивают партнера для сделки, подписывают с ним контракт от своего имени, но за счет покупателя или продавца, которых называют комитентами. В заключенных договорах должны быть строго и точно изложены права и полномочия комиссионеров, установлены коммерческие и технические условия сделок. При этом в договорах фиксируются обязательства комиссионеров каждый раз согласовывать существенные условия контрактов (количество товаров, сроки поставки, цены, условия платежа и др.), могут содержаться и дополнительные обязательства (изучение рынка, техническое обслуживание, защита коммерческих интересов комитента и др.). Кроме того, комиссионеры сами могут выступать в роли продавцов или покупателей товара с тем, чтобы потом перепродать его.

**Консигнаторы.** Продажа товаров на условиях консигнации является распространенной формой комиссии. В этих случаях консигнант (экспортер) поставляет товары на склад посред-

ника с тем, чтобы они были реализованы в течение определенного срока. Консигнатор платит поставщику по мере реализации товара со склада. То, что не будет продано к определенному сроку, может быть возвращено консигнанту. На условиях консигнации реализуются в основном товары массового спроса, а также станки, двигатели, различная продукция машиностроения и т. п.

**Торговые агенты.** Они заключают договоры как с продавцами, так и с покупателями, содействуют сделкам или заключают их от имени экспортеров либо импортеров. Торговые агенты, являясь их непосредственными представителями, не покупают продукцию у производителей или экспортеров, не перепродают ее. Уровень цен и условия платежа при совершении сделок определяются производителем.

**Сбытовые посредники (дистрибьюторы).** Они самостоятельно (от своего имени и за свой счет) заключают контракты с продавцами и покупателями. Дистрибьютор может сам назначить цены и другие условия реализации закупленных



Рис. 3.4. Схема выхода предприятия на внешний рынок

товаров; он полностью отвечает перед продавцом, если приобретенный им товар испортился или пропал, и т. д.

Самостоятельно выступая на внешнем рынке, отечественные предприятия часто не придают особого значения разнице между возможными типами привлекаемых посредников, что может привести к нежелательным последствиям, так как условия их деятельности и форма ответственности существенно различаются. Поэтому выбор посредника должен зависеть от особенностей работы на конкретных рынках, специфики его отношений с продавцами, сочетания прав и обязанностей сторон, вида товара, участвующего в сделке.

В целом процесс выхода предприятия на внешний рынок складывается из нескольких стадий, которые каждый из возможных участников проходит в определенной последовательности с учетом специфики форм своей деятельности (рис. 3.4).

### 3.3.3. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия

Планирование эффективной внешнеэкономической деятельности предприятия основывается на тщательном учете многочисленных факторов внешней и внутренней среды (табл. 3.1).

Поскольку товар в значительной степени определяет результаты ВЭД, то и все, связанное с ним (создание, производство, реализация, реклама, сервис и т. п.), занимает центральное место в плановой работе.

В качестве важнейших показателей планирования ВЭД на предприятии выступают: валютная выручка (с разбивкой во времени, по товарам, регионам); экспортная выручка; рентабельность экспортных и импортных операций; ассортимент экспорта и импорта; доля экспорта в стоимости продукции; затраты на импорт.

По экспортному ассортименту возможны три подхода.

1. Выход на внешний рынок с тем же товаром, который поставляется на внутренний. Такой подход оправдан для поставок сырья, оборудования, других средств производства. По потребительским товарам надо учитывать национальные, культурные, языковые особенности потребителей, их вкусы, уровень доходов.

Табл. 3.1. Факторы, учитываемые при выходе предприятия на зарубежный рынок

Факторы	Характеристики
Требования к товару	Качество, надежность, упаковка, послепродажное обслуживание, сертификация и т. д.
Емкость рынка	Насыщенность и платежеспособность
Конкурентные условия	Соотношение местных и международных конкурентов, количество покупателей и их однородность и т. д.
Монополизация рынка	Антимонопольное законодательство
Вмешательство государства	Лимиты и лицензирование, эмбарго, самоограничение поставок и т. д.
Правовая среда	Налогообложение и ценообразование, порядок создания нового бизнеса и т. п.
Таможенные процедуры	Таможенные пошлины, валютный контроль и т. д.
Общие внешние условия	Исторические, географические, политические, экономические и др.

2. Частичное приспособление к внешнему рынку имеющегося товара, его доработка, улучшение, модернизация.

3. Выход на внешний рынок с новым товаром и проведение рыночных тестов новой продукции.

В этой связи немаловажным является комплексное исследование рынка, которое выступает источником информации для принятия управленческого решения в области ВЭД.

Итогом изучения рынков и динамики их развития выступает разделение зарубежных рынков на перспективные, менее перспективные и рынки, торговля на которых требует дополнительных затрат. И на этой основе выбирают стратегию развития ВЭД.

В зависимости от целей предприятия могут планировать применение на внешнем рынке различных альтернативных стратегий. Если предприятие уже контролирует часть рынка по определенной группе товаров, то оно может, исходя из обстоятельств, принять одну из следующих стратегий: созидательную, оборонительную, "снятия сливок", ухода с рынка.



При подходе по признакам новизны рынка и продукта возможны стратегии: балансирования, поддержания, "развития" рынка, роста, риска, проникновения или диверсифицированного развития.

Организация ВЭД может изменяться в течение жизненного цикла товара (табл. 3.2).

Табл. 3.2. Организация ВЭД по стадиям жизненного цикла товара

Факторы, влияющие на организацию ВЭД	Этапы жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Упадок
Размещение производств	В стране нововведения	В развитых странах	Во многих странах	В основном в развивающихся странах
Размещение рынка	В основном в стране нововведения (с некоторым экспортом)	В основном в развитых странах, смещение на экспортные рынки (рост спроса)	В развивающихся странах (рост), в развитых странах (спад)	В основном в развивающихся странах (общий спад спроса)
Конкурентные факторы	Почти монопольное положение предприятия, сбыт основан не на цене, а на уникальности товара	Рост числа конкурентов и снижение цен ими, высокая стандартизированность товара	Уменьшение числа конкурентов, повышение роли цены	Цена – решающее условие, сокращение количества производителей

Выход на внешний рынок экономически целесообразен с такими товарами, по которым предприятие имеет не только абсолютное, но и относительное преимущество, т. е. оно может производить данный продукт с более низкими затратами, чем его партнеры.

Весь процесс планирования ВЭД предприятия можно разделить на семь основных этапов:

- 1) выбор долгосрочных целей (рост сбыта, снижение риска и издержек);
- 2) оценка собственных возможностей (финансовых, производственных, сбытовых, научно-технических и др.);

3) изучение рынка (характер конкуренции, емкость, динамика, регулирование цен, реклама и т. д.);

4) обоснование и выбор стратегий развития (определение методов достижения целей, выработка товарной, сбытовой, ценовой, научно-технической и иных стратегий);

5) разработка тактики осуществления ВЭД (выбор средств достижения целей на отдельных этапах);

6) формирование спроса и стимулирование сбыта (ФОССТИС) (обоснование системы введения на рынок новых товаров);

7) контроль и анализ ВЭД (оценка полученных результатов, учет отклонений от целей, корректировка деятельности, план действий в непредвиденных условиях).

Центральное место в ВЭД занимают сделки купли-продажи, которые оформляются в виде контрактов.

**Внешнеторговый контракт** – это договор купли-продажи, заключаемый между находящимися в разных государствах импортером и экспортером. Контроль за своевременным и точным выполнением контрактов предполагает:

- повседневное наблюдение за точным исполнением обязательств внешнеторговой службой;
- контроль за сохранностью и движением экспортных и импортных товаров;
- обеспечение своевременных и правильных расчетов по внешнеторговым операциям;
- правильное определение величины средств, необходимых для ВЭД, их источников и ускорение оборота этих средств;
- точное исчисление эффективности внешнеторговых операций;
- оценка результатов хозяйственной деятельности и уровня ее рентабельности;
- своевременное и правильное ведение отчетности по внешнеторговым операциям.

Важным моментом в составлении контракта является выделение базисных условий поставки. Они определяют обязанности и расходы сторон (продавца и покупателя) по транспортировке товара, страхованию в пути, оформлению таможенных документов и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, передачи то-

вара продавцом покупателю и перехода права собственности на товар от продавца к покупателю.

Контракт включает несколько разделов.

**Преамбула контракта.** Она содержит полное юридическое наименование сторон (обычно без указания их адресов, которые приводятся на последней странице контракта после слова "продавец" ("покупатель") и его юридического наименования).

**Предмет контракта.** Формулировка предмета контракта должна быть по возможности лаконичной и вместе с тем достаточно понятной и емкой, поскольку от этого во многом зависит его толкование и успех реализации сделки. Наименование и количество товара обычно указывают в хорошо известных обеим сторонам терминах и системах мер и весов. При необходимости приводят показатели в двух системах измерения, в том числе обязательно в метрической.

**Срок и дата поставки.** Под сроком понимают согласованный между сторонами период, в течение которого должен быть отгружен товар или оказаны услуги. Дату поставки в контракте заранее обычно не оговаривают. Понимается, что такая дата будет иметь место в пределах оговоренного срока. Дата фактической поставки служит основанием своевременного выставления счета покупателю.

**Качество товара.** Как правило, оно фиксируется в сертификате качества, выдаваемом производителем товара.

**Цена и сумма контракта.** Цену устанавливают в зависимости от принимаемой сторонами ответственности за транспортировку и страхование товара в пути от продавца к покупателю. Сумму контракта указывают в тех случаях, когда валюта цены по контракту и валюта платежа совпадают (эту сумму фиксируют заранее).

**Условия платежа.** В данном разделе контракта используют такие понятия, как сроки, валюта, способ платежа, форма расчетов.

Кроме того, в виде самостоятельных разделов в контракте обычно предусматривают и такие разделы, как транспортные условия, страхование, форс-мажор, арбитраж, гарантии и др.

Существует множество контрактов, отличающихся друг от друга как объемом (от одной-двух страниц до нескольких книг), так и содержанием, обусловленным предметом торговли (маши-

ны и оборудование, сырье, продовольствие, полуфабрикаты во всех разновидностях и многообразии).

От тщательности проработки и согласованности включаемых в контракт положений во многом зависит эффективность ВЭД субъектов хозяйствования.

### 3.3.4. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

Участие в международном разделении труда позволяет достигать поставленных экономических целей при меньших затратах производственных ресурсов.

Международный обмен товарами (услугами) может быть выгоден всем участникам внешних экономических связей при условии правильного оформления структуры импорта и экспорта. Теоретическое обоснование этих очевидных положений было впервые дано в начале XIX в. английским экономистом Д. Рикардо. Они лежат в основе экономической эффективности ВЭД на любом уровне.

Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия в современных условиях, когда хозяйственная самостоятельность и независимость неизбежно должны привести к повышению ответственности и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Для определения экономической эффективности ВЭД на уровне предприятия можно рекомендовать методику, предложенную Т. В. Миролобовой и уже апробированную на ряде крупных промышленных предприятий. Суть методики в следующем.

Рассчитываются *показатели экономического эффекта и эффективности экспорта*:

$$\begin{aligned} \text{ЭЭ}_{\text{экс}} &= \text{Эк}_{\text{руб}} + \text{В}_{\text{руб}} - \text{ИЗ}_{\text{экс}}, \\ \text{Эф}_{\text{экс } 1} &= (\text{Эк}_{\text{руб}} + \text{В}_{\text{руб}}) / \text{ИЗ}_{\text{экс}}, \end{aligned} \quad (3.1)$$

$$\text{Эф}_{\text{экс } 2} = \text{РП}_{\text{экс}} / \text{С}_{\text{экс. пр}}, \quad (3.2)$$

$$\mathcal{E}f_{\text{экс } 3} = \left( \frac{\mathcal{E}k_{\text{руб}} + B_{\text{руб}} - \text{Из}_{\text{экс}}}{\mathcal{E}k_{\text{руб}} + B_{\text{руб}}} \cdot 100 \right) \frac{\mathcal{E}k_{\text{руб}} + B_{\text{руб}}}{\text{ОПФ}_{\text{экс.сг}} + \text{ОбФ}_{\text{экс.сг}}}, \quad (3.3)$$

где  $\mathcal{E}a_{\text{экс}}$  – показатель экономического эффекта экспорта;  $\mathcal{E}k_{\text{руб}}$  – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый путем пересчета валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты;  $B_{\text{руб}}$  – рублевая выручка от обязательной продажи валюты;  $\text{Из}_{\text{экс}}$  – издержки предприятия на экспорт;  $\mathcal{E}f_{\text{экс}1,2,3}$  – соответствующий показатель экономической эффективности экспорта;  $\text{РП}_{\text{экс}}$  – объем продукции, реализованной на экспорт, во внутренних среднегодовых ценах;  $\text{С}_{\text{экс.пр}}$  – производственная себестоимость экспортных товаров;  $\text{ОПФ}_{\text{экс.сг}}$ ,  $\text{ОбФ}_{\text{экс.сг}}$  – среднегодовая стоимость соответственно основных производственных и оборотных фондов, используемых при производстве экспортной продукции.

Показатели  $\mathcal{E}a_{\text{экс}}$ ,  $\mathcal{E}f_{\text{экс}1,2,3}$  целесообразно рассчитывать при заключении каждой сделки с целью выбора наиболее оптимальной по критерию максимума  $\mathcal{E}a_{\text{экс}}$  и при условии  $\mathcal{E}f_{\text{экс}1} > \mathcal{E}f_{\text{экс}2}$ , а также при анализе ВЭД предприятия за прошедший период и ее планировании на предстоящий период.

На основании показателей, рассчитанных по формулам (3.1) – (3.3), можно сделать ряд выводов об экономической эффективности экспорта. Если  $\mathcal{E}f_{\text{экс}1} > 1$ ,  $\mathcal{E}f_{\text{экс}1} > \mathcal{E}f_{\text{экс}2}$ , то экспорт соответствующих товаров является для предприятия экономически выгодным и следует искать пути увеличения экспорта данных товаров с учетом наиболее выгодных направлений экспорта. Показатель  $\mathcal{E}f_{\text{экс}3}$  свидетельствует об уровне эффективности соответствующих товаров, причем первый сомножитель формулы (3.3) показывает, какова доля доходов от экспорта в его общих результатах, а второй определяет, сколько раз за рассматриваемый период смог обернуться авансированный на экспорт капитал. Соответственно, чем больше оба сомножителя формулы (3.3), а следовательно, и величина  $\mathcal{E}f_{\text{экс } 3}$ , тем выгоднее экспорт соответствующих товаров. Далее рассчитываются *показатели экономической эффективности импорта*, при этом они подразделяются на две группы: показатели эффективности импорта товаров производственного назначения (ТПрН) и показатели

эффективности товаров народного потребления (ТНП). Для их расчета необходимо определить полную цену потребления импортных ТПрН по формулам:

$$C_{\text{потр}} = C_{\text{пок}} + P_{\text{эксп}}, \quad P_{\text{эксп}} = C_{\text{с.м}} + C_{\text{т.э}} + C_{\text{рем}} + C_{\text{з.ч}} + ЗП,$$

где  $C_{\text{потр}}$  – полная цена потребления импортного ТПрН;  $C_{\text{пок}}$  – покупная цена импортного ТПрН;  $P_{\text{эксп}}$  – эксплуатационные расходы при использовании ТПрН;  $C_{\text{с.м}}$  – стоимость потребляемого сырья и материалов на единицу продукции;  $C_{\text{т.э}}$  – стоимость топлива и энергии на единицу продукции, выпускаемой на ТПрН;  $C_{\text{рем}}$  – стоимость ремонтов ТПрН;  $C_{\text{з.ч}}$  – стоимость запасных частей для ТПрН;  $ЗП$  – заработная плата рабочих, обслуживающих ТПрН.

Затем рассчитываются *показатели экономической эффективности импорта* ТПрН:

$$Эф_{\text{имп 1}} = C_{\text{пок}} / C_{\text{потр}}, \quad (3.4)$$

$$Эф_{\text{имп 2}} = ПП_{\text{ТПрН}} / З_{\text{ТПрН имп}}, \quad (3.5)$$

где  $Эф_{\text{имп 1,2}}$  – соответствующий показатель экономической эффективности импорта ТПрН;  $ПП_{\text{ТПрН}}$  – объем товарной продукции, выпускаемой на данном ТПрН (во внутренних среднегодовых ценах);  $З_{\text{ТПрН имп}}$  – затраты на импорт данного ТПрН.

На основании показателей, рассчитанных по формулам (3.4) и (3.5), можно сделать следующие выводы.

1. Чем более показатель  $Эф_{\text{имп 1}}$  приближен к единице, тем эффективнее импорт соответствующих товаров. Анализируя этот показатель, предприятие может выбрать наиболее предпочтительный товар с учетом не только его цены, но и будущих эксплуатационных расходов.

2. Показатель  $Эф_{\text{имп 2}}$  должен быть больше единицы. Он определяет количество выпускаемой на данном импортном ТПрН продукции на рубль затрат по его приобретению для предприятия. При изучении динамики этого показателя за ряд лет может быть сделан вывод об эффективности использования данного импортного ТПрН.

Прямой экономический эффект импорта ТНП может быть выражен следующей формулой:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = C_{\text{реал}} - Z_{\text{ТНП имп}}$$

где  $C_{\text{реал}}$  – цена реализации импортных ТНП на внутреннем рынке;  $Z_{\text{ТНП имп}}$  – затраты на импорт ТНП.

Величина  $\mathcal{E}_{\text{имп}}$  характеризует прибыль от реализации импортных ТНП; она может использоваться при покупке ТНП, при планировании и анализе ВЭД. Помимо оценки эффективности экспорта и импорта предприятия рассматриваемая методика позволяет определить приобретенную направленность импортной политики предприятия – техническую или социальную.

Методика может применяться как при анализе ВЭД предприятия за определенный период, так и при экономическом обосновании отдельных предложений о продаже и закупке товаров, при планировании ВЭД на предстоящий период, выборе наиболее эффективных вариантов развития внешнеэкономической деятельности предприятия.

При экспорте и импорте товаров предприятием может быть получен как прямой экономический эффект от улучшения финансовых результатов функционирования, так и косвенный экономический эффект от удешевления производства и т. п. Количественно прямой экономический эффект ВЭД выражается через показатели экономической эффективности экспорта и импорта. При этом экономический эффект экспорта определяют как разность между результатом экспорта предприятия и затратами на экспорт, а эффективность экспорта – как отношение результатов к затратам. Экономическая эффективность импорта определяется сопоставлением затрат на импорт с результатами от него. В полные затраты предприятия на экспорт товаров помимо производственной себестоимости входят накладные расходы по экспорту и экспортные пошлины.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Чем определяется целесообразность осуществления предприятием внешнеэкономической деятельности?
2. Что собой представляет внешнеэкономическая деятельность?

3. Охарактеризуйте формы организации внешнеэкономической деятельности предприятия.
4. Каковы факторы, учитываемые при планировании ВЭД и обосновании выхода предприятия на внешние рынки?
5. Охарактеризуйте этапы планирования ВЭД предприятия.
6. Что собой представляет внешнеторговый контракт и каково его содержание?
7. Какими показателями может быть оценена эффективность ВЭД предприятия?

### **3.4. ПЛАНИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **3.4.1. Значение, сущность и принципы планирования**

В современных экономических условиях эффективность функционирования предприятий любой хозяйственно-правовой формы определяется многими факторами. Наиболее важными среди них являются следующие:

- определение того, что, сколько и какого качества необходимо произвести;
- выбор оптимальной технологии и организации производства;
- своевременное и рациональное ресурсное обеспечение;
- определение необходимой величины основного и оборотного капитала;
- учет возможных форм и методов реализации продукции и др.

Диапазон использования этих факторов значителен. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к их оптимальному сочетанию, что предполагает необходимость их внутренней увязки. А ограниченность производственных ресурсов создает дополнительные предпосылки для использования различных форм и методов подобного согласования. Одной из таких форм является планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Как свидетельствует зарубежный опыт, планирование использования имеющихся ресурсов и предвидение направлений



развития субъекта хозяйствования служат основой экономической свободы как производителей товаров и услуг, так и потребителей материальных благ, поскольку в процессе планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, рыночным спросом на товары и услуги и объемом их предложения предприятиями. При этом производители сами стремятся к наиболее полному удовлетворению своей продукцией и услугами всех существующих потребителей, рыночные запросы которых становятся в определенной степени будущими планами производства.

Как показала практика, применение планирования создает следующие важные преимущества:

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

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

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

На современном этапе для большинства отечественных предприятий главная цель планирования – получение максимальной прибыли, а в качестве основных путей достижения этой цели могут быть выбраны два: за счет экономного расходования приме-

няемых ресурсов и на основе приращения используемого капитала. Первый путь ориентирует производителей на планирование снижения затрат, второй – на улучшение результатов производства.

В мировой рыночной экономике перечень общих целей предприятий при планировании их производственно-хозяйственной и социально-трудовой деятельности значительно шире. К ним, например, относятся:

- экономический рост, т. е. желание предприятий обеспечить производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, а следовательно, более высокий уровень жизни людей;
- полная занятость, предполагающая занятость всех, кто желает и способен трудиться;
- экономическая эффективность, характеризующая максимальную отдачу всех имеющихся ограниченных производственных ресурсов при минимуме издержек на их использование;
- стабильный уровень цен;
- справедливое распределение доходов и др.

Планирование осуществляется обычно в несколько этапов, основное назначение которых – формулирование целей и задач предприятия, выявление проблем и возможных вариантов его развития, планирование основных средств достижения поставленных целей и задач, определение потребности в ресурсах и планирование структуры и сроков их поступления, внедрение разработанных планов и контроль за их выполнением.

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

Степень обоснованности планирования во многом зависит от достоверности исходных показателей, характеризующих уровень развития отдельного хозяйствующего субъекта, и в его основе лежит составление прогноза деятельности предприятия. В условиях развития рыночных отношений важность прогнозирования экономических процессов определяется:

- требованием достижения быстрой приспособляемости экономической системы к изменяющейся рыночной среде;
- необходимостью выработки правильной стратегии и тактики поведения предприятия на товарных рынках;

- требованием достижения устойчивости хозяйствующего субъекта в случае возникновения неблагоприятной рыночной ситуации;
- возможностями обеспечения быстрого роста предприятия в благоприятной рыночной ситуации.

Сложность планирования в современных условиях заключается в том, что некоторые процессы (например, кризисы, забастовки и др.) вообще не поддаются точному планированию, а многие показатели, характеризующие рынок в целом, деятельность конкурентов, объемы спроса и т. п., обладают невысокой степенью достоверности и точности. Поэтому зачастую планирование базируется на неполных данных, что предполагает не только необходимость контроля за выполнением планов, но и возможность корректировки тех или иных плановых показателей.

Для обеспечения эффективной работы предприятия и уменьшения возможности отрицательных результатов планирования оно должно базироваться на ряде принципов. Так, например, М. М. Алексева, М. И. Бухалков и другие ученые-экономисты выделяют нижеследующие принципы планирования.

**Принцип необходимости** предусматривает обязательность применения планов при выполнении любого вида трудовой деятельности, что особенно важно в условиях рыночных отношений, поскольку соблюдение этого принципа соответствует требованиям рационального использования ограниченных ресурсов на всех предприятиях.

**Принцип непрерывности** заключается в том, что на каждом предприятии процессы планирования должны осуществляться постоянно в рамках установленного цикла и разрабатываемые планы должны непрерывно приходить на смену друг другу. Кроме того, непрерывность планирования означает постепенный переход от стратегических планов к оперативным, необходимость взаимодействия долго- и краткосрочных планов.

**Принцип гибкости** взаимосвязан с принципом непрерывности и предполагает возможность корректировки уже разработанных плановых показателей. Для соблюдения принципа гибкости планы должны составляться так, как это принято в мировой практике: чтобы в них можно было вносить коррективы, обусловленные меняющимися внутренними и внешними условиями.

Поэтому планы должны содержать резервы, называемые иначе "надбавками безопасности" или "подушками".

**Принцип единства** предполагает разработку общего или сводного плана социально-экономического развития предприятия. На отечественных предприятиях существуют планы производства и продажи продукции, повышения технического и организационного уровня производства, планы отдельных структурных подразделений и другие, которые должны быть увязаны между собой и с единым планом социально-экономического развития предприятия таким образом, чтобы изменение тех или иных разделов различных планов или показателей отражалось и в общем плане субъекта хозяйствования.

**Принцип точности** определяется влиянием различных внутренних и внешних факторов, поэтому планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют это сделать условия функционирования субъекта хозяйствования. И каждый план должен составляться с такой точностью, которую желает и может достичь само предприятие с учетом своего финансового состояния, положения на рынке и других факторов.

**Принцип участия** предполагает активное воздействие персонала на процесс планирования, т. е. каждый член трудового коллектива становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемых функций. Реализация принципа участия позволяет объединять оперативное руководство и планирование, способствует развитию личности каждого работника, занимающегося планированием, обуславливает удовлетворение потребностей работников, поскольку их участие в планировании делает планы предприятия их личными планами.

**Принцип эффективности** требует разработки такого варианта плана, который при существующих ограничениях используемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта.

**Принцип оптимальности** основывается на необходимости выбора лучшего варианта (из нескольких возможных) на всех этапах планирования. Критерием оптимальности различных планов могут быть минимальные трудоемкость, материалоемкость или себестоимость продукции, максимальная прибыль и другие конечные результаты деятельности предприятия.

Все вышеперечисленные основные принципы планирования ориентируют хозяйствующие субъекты на достижение наилучших экономических показателей.

Реализация принципов планирования осуществляется посредством использования разнообразных методов. Основными из них являются: балансовый, нормативный, системно-аналитический, сетевой, программно-целевые, экономико-математические, инженерно-экономические и т. п. У каждого из этих методов имеются свой инструментарий и приоритетные требования к основному планируемому результату, что лежит в основе их применения в процессе планирования производственно-хозяйственной деятельности. Так, например, смысл балансового метода заключается в том, чтобы обеспечить равенство двух планируемых показателей. Нормативный метод основан на использовании норм и нормативов живого и овеществленного труда для определения переменных величин. Сетевой метод применяется при планировании подготовки производства новой продукции (рис. 3.5).

Сложность экономической ситуации и разнообразие происходящих на предприятии процессов не позволяют использовать перечисленные методы в чистом виде, поэтому чаще всего применяются различные их комбинации, которые должны основываться на системном научном подходе при изучении состояния предприятия, его внешней и внутренней среды.

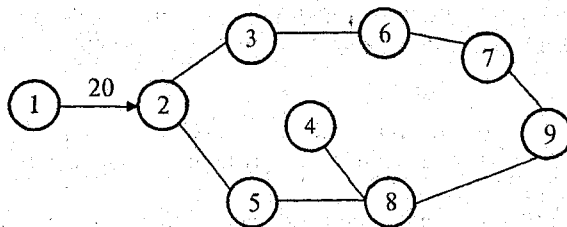


Рис. 3.5. Сетевой график подготовки производства (о – событие (например, 1 – выдача технического задания, 9 – изготовление опытного образца); → – продолжительность работы (например, от события 1 до события 2 пройдет 20 дней))

### 3.4.2. Виды планирования и их краткая характеристика

В отечественной экономической литературе и хозяйственной практике всегда было принято выделять два основных вида планирования: технико-экономическое и оперативно-производственное.

*Технико-экономическое планирование* предусматривает разработку системы показателей развития техники и экономики предприятия. В ходе такого планирования обосновываются оптимальные объемы производства, выбираются необходимые производственные ресурсы, устанавливаются рациональные нормы их использования и определяются конечные финансово-экономические показатели функционирования.

*Оперативно-производственное планирование* предполагает последующую детализацию технико-экономических планов предприятия. Оно предусматривает установление текущих производственных заданий различным структурным подразделениям и корректировку плановых заданий в процессе производства.

Расширение свободы субъектов хозяйствования в плановой деятельности и накопленный отечественный и зарубежный опыт в области теории планирования позволяют дополнить существующую классификацию видов планов по ряду признаков (см., например: *Бухалков М.И.* Внутрифирменное планирование. – М.: ИНФРА, 1999, с. 26 – 28).

По содержанию планов следует выделять организационно-технологическое, социально-трудовое, снабженческо-сбытовое, финансово-инвестиционное, бизнес-планирование и др. Каждый из этих планов предусматривает выбор своей системы плановых показателей, характеризующих виды конкретной деятельности, сроки выполнения работ, конечные или промежуточные результаты.

По уровню управления в зависимости от структуры предприятия принято различать фирменное, корпоративное, заводское или иное планирование с соответствующей системой планов.

По методам обоснования в современном производстве находят применение рыночное, индикативное и директивное (централизованное) планирование. *Рыночное планиро-*

*вание* основывается на взаимодействии спроса, предложения и цен на производимые товары и услуги. *Индикативное планирование* представляет собой государственное регулирование цен и тарифов, действующих видов и ставок налогов, минимального уровня заработной платы и других макроэкономических показателей. *Директивное (централизованное) планирование* предусматривает установление вышестоящим органом управления подчиненному предприятию плановых показателей натуральных объемов производства продукции, номенклатуры, сроков поставки товаров и др.

По времени действия планирование бывает краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным. *Краткосрочное планирование* осуществляется на период от 1 года до 3 лет. Его особенность состоит в том, что показатели ближайшего года корректируются ежеквартально, а второго и третьего – каждые полгода или ежегодно. Краткосрочное планирование выступает в качестве основы текущего, в котором показатели устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Текущие планы являются скользящими, т. е. на первые три месяца устанавливаются жесткие показатели, а в последующие 9 месяцев их корректируют. Текущие планы являются более детальными по сравнению с краткосрочными, и в них увязываются задачи различных служб предприятия, более тесная координация которых происходит в рамках календарного планирования (период действия, как правило, 10 дней). В рамках данного планирования разрабатывается программа движения продукта и всех факторов производства с указанием конкретных дат и служб, отвечающих за тот или иной вид деятельности. *Среднесрочное планирование* охватывает промежуток от 3 до 5 лет и конкретизирует ориентиры, определенные долгосрочным планом. *Долгосрочное планирование* (5 – 10 лет) создает основы для экономического обоснования развития субъекта хозяйствования на определенный период; его результатом являются планы предприятия по различным видам деятельности (производство, реализация, затраты, финансы и т. п.).

По сфере применения планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое, бригадное, индивидуальное, объектом которых служит соответствующее подразделение предприятия.

По стадиям разработки планирование бывает предварительное и окончательное. На первом этапе обычно разрабатываются проекты планов, которые после их утверждения на втором этапе получают силу закона.

По степени точности планирование может быть укрупненным и уточненным. Точность планов зависит от применяемых исходных материалов, сроков планирования, используемых методов, профессиональной подготовки и производственного опыта соответствующего персонала.

По точности целей, учитываемых в планировании, оно может быть оперативным, тактическим, стратегическим или нормативным.

**Оперативное планирование** представляет собой выбор средств для решения задач, которые определены вышестоящим руководством, а также являются традиционными для предприятия (распределение продукции по объему, номенклатуре, срокам и т. д.). Такое планирование обычно является краткосрочным.

**Тактическое планирование** предполагает обоснование задач и средств, необходимых для достижения стратегических целей (например, завоевание лидирующего положения на рынке и т. п.). Тактическое планирование может охватывать краткосрочный и среднесрочный периоды.

**Стратегическое планирование** ориентировано на разработку общей стратегии предприятия и установление его основных целей, управление стратегически важными факторами деятельности, определение маркетинговой стратегии на рынке отдельных товаров, выявление стратегических перспектив финансирования капиталовложений и т. д. Продолжительность планового периода, который охватывает стратегическое планирование, как правило, 10 – 15 лет. Выбор такой длительности обусловлен тем, что за этот период обычно происходят кардинальные изменения в науке и технике, сменяемость основных фондов, обращение вкусов потребителей в сторону новых видов продукции и услуг и т. д.

**Нормативное планирование** предусматривает обоснованный выбор средств, задач и целей предприятия и не имеет установленных временных границ. Оно распространяется на все внутренние и внешние взаимоотношения, включая связи между



предприятием и его окружением, на которое оно не оказывает влияния, но которое само на него воздействует.

Все эти виды планирования позволяют комплексно учитывать внутренние и внешние изменения в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, создавая предпосылки для повышения уровня его экономического потенциала, и лежат в основе плана социально-экономического развития предприятия. Этот план предусматривает планирование производства и реализации продукции, потребностей в производственных ресурсах, социально-трудовых показателей, себестоимости продукции и цен, формирования и распределения прибыли, экономической эффективности и инвестиционной деятельности, мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов.

План социально-экономического развития предприятия включает следующие разделы (планы):

- 1) производство и реализация продукции и услуг (производственная программа);
- 2) научно-техническое развитие, совершенствование производства и управления;
- 3) нормы и нормативы;
- 4) капитальное строительство;
- 5) материально-техническое обеспечение;
- 6) труд и заработная плата;
- 7) себестоимость, прибыль и рентабельность производства;
- 8) фонды экономического стимулирования;
- 9) социальное развитие коллектива;
- 10) охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов;
- 11) финансовый план.

Приведенный перечень разделов плана социально-экономического развития предприятия может меняться в зависимости от размера предприятия, сложности его структуры, программной цели и форм собственности.

В современных экономических условиях возрастает роль бизнес-планирования.

**Бизнес-план** представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые намечаются осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания

нового предприятия. Назначение бизнес-плана – помочь предпринимателям оценить свои возможности, выявить емкость и перспективы будущего рынка, оценить необходимые затраты и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет реализовать продукцию или услуги (для определения потенциальной прибыльности задуманного дела), убедить возможного инвестора в привлекательности выбранной деятельности, обнаружить возможные трудности в первые годы работы предприятия, рассчитать по оценочным показателям прибыльность или убыточность данной деятельности, установить возможные контакты с контрагентами.

Бизнес-план, как и стратегический план предприятия, охватывает достаточно длительный период, обычно 3 – 5 лет, иногда больше. Однако между бизнес-планом и стратегическим планом существует ряд различий.

В отличие от стратегического плана бизнес-план включает не весь комплекс общих целей предприятия, а только одну из них, ту, которая связана с созданием и развитием определенного нового бизнеса. Бизнес-план ориентирован только на развитие, в то время как стратегический план может включать другие типы стратегий предприятия.

*Стратегические планы* – это обычно планы с растущим горизонтом времени. По мере выполнения очередного годовичного плана его результат анализируется, что проявляется в корректировке или пересмотре стратегического плана. Бизнес-план – это временные рамки, по истечении которых определенные планом цели и задачи должны быть выполнены.

В бизнес-плане функциональные составляющие (планы производства, маркетинга и др.) имеют гораздо более весомое значение, чем в стратегическом плане, являются полноправными, равнозначными частями структуры бизнес-плана.

Близким бизнес-плану можно назвать такой документ, как *технико-экономическое обоснование* (ТЭО) развития предприятия – еще один вариант стратегического плана. В связи с этим функции ТЭО во многом близки функциям бизнес-плана. Главным отличием от бизнес-плана является то, что ТЭО – это специфический плановый документ для создания и развития промышленных объектов. Поэтому особое внимание в структуре ТЭО уделяется производственно-техническим аспектам проекта,

в то время как коммерческие, рыночные проблемы будущего бизнеса остаются почти нераскрытыми.

Бизнес-планы оформляются в виде текстового, табличного и графического материала. В состав бизнес-плана входят: титульный лист, содержание, текст основных разделов, приложения. На титульном листе указываются названия инвестиционного проекта, предприятия – инициатора проекта, организации – разработчика бизнес-плана, утверждающие подписи руководителя предприятия и руководителя организации-разработчика, заверенные печатью, требования конфиденциальности документа. В содержании указываются названия основных разделов и подразделов бизнес-плана, его приложений, а также даются ссылки на страницы.

Бизнес-план должен давать полное представление обо всех аспектах проекта и состоять из следующих основных разделов: резюме; характеристика предприятия и стратегия его развития; описание продукции (услуги); анализ рынков сбыта, стратегия маркетинга; производственный план; организационный план; план реализации проекта; инвестиционный план; прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности; показатели эффективности проекта; юридический план; информация о разработчиках бизнес-плана.

Резюме отражает основную идею проекта и обобщает основные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его задача заключается в том, чтобы в сжатой доступной форме изложить суть бизнес-плана. Целесообразно привести информацию о технической новизне проекта, его социальной значимости. Объем резюме 4 – 7 страниц.

В разделе "Характеристика предприятия и стратегия его развития" даются описание отрасли и характеристика предприятия, указываются его роль и место в отрасли и национальной экономике в целом, отражаются история развития предприятия, слабые и сильные стороны производственно-хозяйственной деятельности, дается характеристика имеющихся производственных ресурсов, выпускаемой продукции и т. д., формулируются цели и задачи проекта, обосновываются мероприятия по их достижению, источники финансирования.

В разделе "Описание продукции (услуги)" содержится информация о продукции, которую будет произво-

дить предприятие (область применения, основные характеристики, соответствие стандартам качества и т. д.).

В разделе "Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга" излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, базирующегося на анализе рынков сбыта и выработке стратегии маркетинга. Дается общая характеристика выбранных рынков и динамика их развития, приводятся основные требования потребителей к продукции, оценивается технологическое и финансовое состояние конкурирующих предприятий. Отражается стратегия сбыта, обосновываются цены, политика по послепродажному обслуживанию, затраты на маркетинг и рекламу и т. д.

Раздел "Производственный план" предусматривает расчет программы производства и реализации продукции, необходимых производственных мощностей, издержек производства и реализации продукции, определение источников материально-технического обеспечения. Приводится экологическая оценка проекта (анализ воздействия производства на окружающую среду, объемы отходов, предполагаемые места их переработки и т. д.).

В разделе "Организационный план" в соответствии с основными этапами реализации проекта дается комплексное обоснование организационных мер и мероприятий. Центральное место отводится обоснованию организационно-штатной структуры предприятия и выбору рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и предприятием в целом.

Раздел "План реализации проекта" представляет собой календарный график реализации проекта, в котором согласуются во времени предусмотренные мероприятия, от принятия инвестиционного решения и подготовительных работ до промышленного производства и погашения задолженности перед заемщиками.

В разделе "Инвестиционный план" дается расчет инвестиционных издержек, определяемых как сумма основного капитала, указываются источники финансирования проекта (собственные, заемные, прямые инвестиции и т. д.). В случаях, если проект требует дополнительной государственной поддержки, указываются запрашиваемые меры государственной поддержки

для реализации проекта. Приводится расчет и график погашения долговых обязательств.

В разделе "Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности" рассчитываются чистая прибыль от реализации проекта, поток денежных средств, составляется проектно-балансовая ведомость, учитывающая стоимость основных фондов и текущих активов, собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В разделе "Показатели эффективности проекта" приводится расчет основных оценочных показателей: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости и т. д. Для расчета этих показателей применяется коэффициент дисконтирования, который используется для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств к начальному периоду времени. Цель данного раздела – оценка эффективности проекта и наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе его реализации. Дается классификация и оценка рисков по месту их возникновения, а также намечаются меры по их снижению или предотвращению.

В разделе "Юридический план" описывается организационно-правовая форма будущего предприятия, уточняются основные юридические аспекты будущей деятельности предприятия, особенности внешнеэкономической деятельности.

В разделе "Информация о разработчиках бизнес-плана" дается общее описание и характеристика привлеченных к разработке бизнес-плана организаций. Приводятся следующие данные по созданию, функционированию и развитию организаций, участвующих в разработке бизнес-плана: история и год создания; основные виды деятельности; опыт работы в данной сфере услуг; перечень наиболее значимых инвестиционных проектов, по которым организация разрабатывала бизнес-планы; перечень основных видов деятельности, по которым оказаны услуги (выполнены расчеты) в рамках данного проекта.

По мере реализации проекта финансово-экономическая часть бизнес-плана должна пересчитываться при изменении экономической ситуации (инфляции, рынков сбыта готовой продукции, налогового законодательства и т. д.) с целью всестороннего ана-

лиза экономических и финансовых показателей, а также работы и принятия мер, направленных на обеспечение эффективности реализуемого проекта:

### 3.4.3. Планирование производства и реализации продукции

Разработка плана производства и реализации продукции (производственной программы) является основной задачей комплексного планирования социально-экономического развития предприятия.

Предметом производственного планирования выступает определение перечня изделий, которые будут выпускаться, а также требуемых для этого производственных ресурсов. Планирование производства предполагает:

- планирование производственной программы (дизайна, номенклатуры и ассортимента, объема выпуска продукции);
- планирование выполнения производственной программы (технологии и типа производства продукции).

Планирование производственной программы предприятия представляет собой составление комплексного плана производства и продажи продукции, характеризующего годовой объем, номенклатуру и ассортимент, качество и сроки выпуска требуемых рынком товаров и услуг. Основу плана производства составляют заключенные предприятием договоры с потребителями, имеющийся портфель заказов, существующая потребность в товарах и услугах.

Основными разделами производственной программы являются план производства в натуральном выражении, план производства в стоимостном выражении и план продаж.

При составлении *плана производства в натуральном выражении* применяются натуральные измерители, которые выражают физический объем выпускаемой продукции конкретных видов (штуки, тонны, метры и др.) и служат основой для установления трудовых и стоимостных измерителей. Во всех случаях единицы измерения должны отражать специфику производства и потребления продукции разных видов, стимулировать производство наиболее эффективных и высококачественных изделий и

способствовать использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Для планирования объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют условно-натуральные измерители. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по тому или иному признаку (как правило, трудоемкости).

В процессе разработки плана производства все объемные расчеты ведутся по номенклатуре и ассортименту. *Номенклатура* представляет собой укрупненный перечень наименований продукции, подлежащей выпуску в плановом периоде. *Ассортимент* – развернутый, детализированный перечень отдельных позиций номенклатуры по типам, сортам, размерам и иным признакам.

Неотъемлемой частью плана производства продукции в натуральном выражении является план повышения качества продукции. Соответственно предусматриваются замена и снятие с производства устаревшей продукции или модернизация устаревших изделий, улучшение основных технических характеристик выпускаемой продукции, соблюдение требований стандартов, технических условий и другой технической документации.

Вторым разделом производственной программы является *план производства в стоимостном выражении*. Связь между натуральными и стоимостными объемами производства осуществляется через систему цен на промышленную продукцию.

Стоимостными показателями выпуска продукции выступают валовая, товарная (изготовленная) и чистая продукция.

*Объем валовой продукции* (ВП) включает весь объем работ, намеченный к выполнению в данном плановом периоде, и определяется по формуле

$$ВП = ТП_{пл} - ОНЗП_{н} + ОНЗП_{к},$$

где  $ТП_{пл}$  – плановый объем товарной продукции;  $ОНЗП_{н}$ ,  $ОНЗП_{к}$  – остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента собственного производства соответственно на начало и конец планового периода.

Изменение остатков незавершенного производства в составе валовой продукции планируется и учитывается при значитель-

ном увеличении объема производства в плановом периоде по сравнению с отчетным, передаче выпуска отдельных видов продукции другим предприятиям для создания запаса.

**Товарная (изготовленная) продукция** включает: объем выпуска готовых изделий, укомплектованных и сданных на склад готовой продукции; полуфабрикаты, предназначенные для поставки на сторону; изделия и запасные части для собственного капитального строительства и капитального ремонта; услуги вспомогательных цехов "на сторону", собственному капитальному строительству или непромышленным хозяйствам своего предприятия; инструменты и приспособления собственного производства, необходимые для поставки или зачисленные в основные средства своего предприятия.

Плановый объем товарной продукции находится по формуле

$$ТП_{пл} = \sum_{i=1}^n (ПВ \cdot Ц_{отп\ i}),$$

где  $n$  – количество видов продукции, выпущенной предприятием;  $ПВ$  – план выпуска продукции в натуральном выражении;  $Ц_{отп\ i}$  – текущая отпускная цена изделия  $i$ -го вида.

Товарная продукция отражает объем произведенной продукции и используется для расчета затрат на производство, прибыли, рентабельности и оборачиваемости оборотных средств.

В отличие от валовой и товарной стоимость **чистой продукции** характеризует ту часть стоимости продукции, которая создана трудом работников данного предприятия. Объем чистой продукции определяется путем вычитания из стоимости товарной продукции материальных затрат, а также суммы амортизации основных фондов. Применение данного показателя позволяет исключить повторный счет продукции, более точно определить усилия коллективов предприятий по выполнению ряда важнейших качественных показателей (производительности труда, фондоотдачи и др.).

Третьим разделом производственной программы является **план продаж**, который служит основой для составления общехозяйственных и общепроизводственных смет затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Он содержит показатели объема и сроков поставок продукции конкретным



потребителям в развернутом ассортименте. Объем поставок может планироваться как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

При равномерных поставках объем продаж (реализованной продукции) на плановый срок можно определить как произведение среднесуточного выпуска продукции на период времени:

$$PP_{пл} = CB \cdot T_{пл},$$

где  $PP_{пл}$  – планируемый объем продаж, р.;  $CB$  – среднесуточный выпуск (продажа) товаров, р.;  $T_{пл}$  – планируемый период продаж (месяц, квартал, год), дн.

При неравномерном или нестабильном производстве, подверженном сезонным колебаниям, план продаж обычно составляется на каждый месяц.

По экономической структуре *реализованная продукция* идентична валовой и товарной продукции, но отличается от них качественным признаком: это продукция, уже оплаченная покупателем. Если же продукция покупателем не оплачена, то речь идет о показателе реализуемой товарной продукции.

Рассмотренные структура и содержание плана производства и реализации продукции характерны для текущего планирования. Планирование же производства новой конкурентоспособной продукции, которая может обеспечить предприятию высокий доход, предполагает составление каждым субъектом хозяйствования также долгосрочных и краткосрочных планов производства и продажи продукции, обновления номенклатуры выпускаемых изделий, расширения использования новых плановых показателей. В табл. 3.3 приведена система основных планово-экономических показателей, применяемых при разработке стратегических, долгосрочных, текущих и оперативных планов производства и реализации продукции на передовых отечественных и зарубежных предприятиях.

Таким образом, при разработке плана производства и реализации продукции необходимы учет стратегических целей предприятия, сориентированных на потребительские предпочтения, и четкое обоснование текущих плановых показателей их реализации в производственной программе субъекта хозяйствования.

Табл. 3.3. Система основных плановых показателей

Показатели			
стратегические	долгосрочные	текущие	оперативные
Наименование продукции (услуги, работы)	Перечень важнейшей номенклатуры продукции	Перечень и количество номенклатуры продукции	Перечень и количество номенклатуры продукции
Ориентировочная сумма необходимых капиталовложений, р.	Сумма расходов по видам	Сумма расходов по видам и номенклатуре выпускаемой продукции	Нормы расходов по видам
Ориентировочные сроки исполнения работ	Календарные сроки исполнения работ	Установленные сроки исполнения работ	Почасовые и суточные графики исполнения работ
Ответственные исполнители	Ответственные исполнители по этапам и видам работ	Состав исполнителей по этапам работ и номенклатуре продукции	Подетальное распределение работ среди исполнителей
Эффективность намеченных мероприятий (достижение цели, окупаемость затрат)	Превышение дохода над расходами (прибыль)	Сумма чистого дохода предприятия	Своевременность выполнения плана по номенклатуре продукции

Планируемая производственная программа на каждом предприятии должна соответствовать имеющимся производственным возможностям или его производственной мощности.

### 3.4.4. Производственная мощность предприятия и методика ее определения

*Производственная мощность* — это максимально возможный объем выпуска продукции, предусмотренный на соответствующий период, в заданных номенклатуре и ассортименте с учетом оптимального использования наличного оборудования и производственных площадей, передовой организации производства и труда.

Различают мощность участка, цеха, предприятия. На предприятиях, использующих однородные орудия труда, производственная мощность рассчитывается как сумма мощностей этого оборудования. Производственная мощность предприятия, применяющего разнообразное оборудование, устанавливается по мощности ведущих цехов, в которых выполняются основные технологические операции по изготовлению плановой продукции.

Производственная мощность зависит от таких факторов, как количество и производительность действующего оборудования, продолжительность его работы, качество перерабатываемых сырья и материалов, трудоемкость выпускаемой продукции, степень сопряженности мощностей цехов предприятия, предполагающая соответствие между ними по объему выполняемых операций (работ), и т. п.

При определении производственной мощности не учитываются простой оборудования или недоиспользование производственных площадей, вызванное дефицитом рабочей силы и производственных запасов, отклонениями в организации производства и т. п.

Производственная мощность – величина переменная. Она зависит от результатов технического и организационного совершенствования производства, изменения трудоемкости производимой продукции и т. д. Поэтому применяется несколько понятий, характеризующих производственные мощности:

- **входная** – мощность на начало года, показывающая, какими производственными возможностями располагает предприятие в начале планового периода;
- **выходная** – мощность на конец года, определяемая суммированием входной и вводимой мощностей за вычетом выбывающей;
- **проектная** – мощность, предусмотренная проектом строительства, реконструкции или расширения предприятия.

Для определения соответствия производственной программы имеющимся мощностям рассчитывается показатель **среднегодовой производственной мощности** путем прибавления к мощности на начало года среднегодового ввода мощности и вычитания среднегодового ее выбытия:

$$ПМ_{сг} = ПМ_{н} + \frac{ПМ_{вв} \cdot n_1}{12} - \frac{ПМ_{выб} \cdot n_2}{12},$$

где  $ПМ_{сг}$  – среднегодовая производственная мощность;  $ПМ_{н}$  – мощность на начало года (входная);  $ПМ_{вв}$  – мощность, введенная в течение года;  $ПМ_{выб}$  – мощность, выбывшая в течение года;  $n_1$ ,  $n_2$  – количество полных месяцев до конца года с момента соответственно ввода и выбытия мощностей.

В целях увязки планируемых объемов производства с необходимыми производственными мощностями на предприятиях разрабатываются балансы производственных мощностей, где учитывается их возможное изменение в течение планового периода. Баланс составляется по всем типам изделий или видам продукции, предусмотренным в номенклатурном плане, независимо от того, является эта продукция для предприятия основной или непрофильной.

Уровень использования производственной мощности характеризуется рядом показателей. Основной из них – коэффициент использования производственной мощности. Он определяется отношением объема продукции, произведенной за определенный период времени, к среднегодовой производственной мощности за этот же период:

$$k_{исп. пл (ф)} = П_{в. пл (ф)} / ПМ_{сг}, \quad (3.6)$$

где  $k_{исп. пл (ф)}$  – коэффициент использования производственной мощности по плану или фактически;  $П_{в. пл (ф)}$  – выпущенная продукция в натуральном выражении (по плану или фактически).

Данный показатель может оценивать использование мощности фактически или по плану, при этом в числителе формулы (3.6) будет стоять соответствующий (плановый либо фактический) объем продукции.

Использование производственной мощности можно оценить и с помощью коэффициента загрузки оборудования, который выявляет излишнее или недостающее оборудование. Он рассчитывается как отношение фактически используемого фонда времени (в станко-часах) всего оборудования или его групп к наличному фонду времени по тому же кругу оборудования за тот же период.

Для анализа эффективности использования производственной мощности можно применять также показатели, которые характеризуют: изменение фондоотдачи (разность между фондоотдачей проектной и рассчитанной исходя из среднегодовой производственной мощности); изменение выпуска продукции на единицу установленного парка основного технологического оборудования (отношение товарной (валовой) продукции к среднегодовому количеству установленного оборудования по плану и фактически); изменение уровня использования производственных мощностей как следствие улучшения использования производственных площадей (путем сопоставления плановой и фактической стоимостей товарной (валовой) продукции, приходящейся на  $1 \text{ м}^2$  производственной площади).

Эффективное использование производственных мощностей является важнейшей задачей предприятия. Решение этой задачи означает увеличение производства необходимой продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала, более полное удовлетворение потребностей населения, улучшение баланса оборудования, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства и накоплений предприятия.

Более полное использование производственных мощностей приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых мощностей при изменениях объемов производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов) и т. д.

Для улучшения использования и дальнейшего наращивания производственных мощностей необходимо:

- сокращать внутрисменные и целосменные простои парка основного технологического оборудования;
- уменьшать количество излишнего оборудования и быстро вовлекать в производство неустановленное оборудование;
- повышать фондоотдачу путем внедрения новых, более прогрессивных средств труда и технологии;
- модернизировать действующий парк основного технологического оборудования;
- совершенствовать структуру основных производственных фондов.

Таким образом, повышение эффективности использования производственных мощностей обеспечит более точное обоснование плана производства и реализации продукции имеющимися производственными возможностями и по существу определит объем предложения предприятия, учитывающий наличие и использование ресурсов, уровень и изменение действующих цен, другие макро- и микроэкономические факторы.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Чем определяются необходимость и значение планирования производственно-хозяйственной деятельности в современных условиях?
2. Что собой представляет планирование; на каких принципах оно осуществляется?
3. Охарактеризуйте виды планирования и определите область их применения.
4. Что собой представляет производственная программа; каково ее содержание?
5. Какими стоимостными показателями можно оценить объем производства и реализации продукции?
6. Что собой представляет производственная мощность предприятия; от каких факторов она зависит?
7. Какова методика расчета производственной мощности?
8. Какими показателями можно оценить эффективность использования производственной мощности?
9. За счет каких мероприятий можно повысить эффективность использования производственной мощности на предприятии?

## **3.5. ПЛАНИРОВАНИЕ И УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ**

### **3.5.1. Понятие и классификация затрат на производство и реализацию продукции**

Затраты на производство и реализацию продукции являются одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность предприятия. Их величина оказывает влияние на конечные результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние.

Определенный уровень затрат, складывающийся на предприятии, формируется под воздействием процессов, протекающих в его производственной, хозяйственной и финансовой сферах. Так, чем эффективнее использование в производстве материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов и рациональнее методы управления, тем больше появляется возможностей для снижения затрат на производство и реализацию продукции. Тем самым определяется значимость показателя затрат на производство и реализацию продукции в экономическом механизме предприятия.

При рассмотрении функций затрат речь идет о стоимостной зависимости между объемом производственной продукции (причина) и потреблением факторов производства (следствие) в расчете по действующим рыночным ценам:

К основным функциям затрат можно отнести: обеспечение простого воспроизводства, осуществление денежной формы учета затрат на потребленные элементы производственного процесса, ценообразующую функцию и др.

Каждое предприятие, прежде чем приступить к производственной деятельности, решает, какие затраты ему предстоят. Для производства продукции любого вида необходимы три элемента: средства труда, предметы труда и рабочая сила. В процессе производства средства труда и предметы труда переносят свою стоимость на готовую продукцию, а затраты рабочей силы, выраженные в заработной плате, выступают как затраты на производство продукции. Наряду с этим предприятия несут затраты на реализацию продукции (реклама, расходы на тару, транспортировку и др.).

Общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, выраженная в денежной форме, есть реальные затраты предприятия.

Совокупные затраты живого и прошлого труда, овеществленного в предметах и средствах труда, на производство и реализацию продукции образуют издержки производства и реализации, а воплощенный в товаре общественный продукт – его стоимость. Издержки, выражающие затраты предприятия на производство и реализацию продукции в денежной форме, принимают форму себестоимости. Себестоимость продукции включает затраты, разнородные по составу и экономическому назначению, что вызывает необходимость их классификации.

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

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

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

Затраты называются экономическими элементами, если они однородны по своему экономическому содержанию независимо от места осуществления и назначения.

Поэлементная классификация затрат необходима для определения заданий по снижению себестоимости продукции. По элементам группируются затраты, однородные по экономическому содержанию (материальные, трудовые, затраты, имеющие характер комплексных денежных поступлений).

В соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) группировка затрат содержит следующие элементы: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов), затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и прочие затраты.

В элементе "Материальные затраты" отражается стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии всех видов, транспортных услуг сторонних организаций, работ и услуг производственного характера, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

В элемент "Затраты на оплату труда" включаются расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия.

В элементе "Отчисления на социальные нужды" отражаются обязательные отчисления (по законодательно установленным



нормам) органам социального страхования, пенсионному фонду от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве продукции.

В элементе "Амортизация основных фондов" содержатся все амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

К элементу "Прочие затраты" относятся все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат: налоги, сборы, отчисления в бюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции; платежи по обязательному страхованию имущества предприятия; плата по процентам за краткосрочные ссуды банков в пределах законодательно установленных ставок, а также оплата услуг связи, подготовки кадров, рекламы, пожарной охраны и другие затраты в пределах законодательно установленных норм.

**К а л ь к у л я ц и о н н а я к л а с с и ф и к а ц и я** отражает место возникновения затрат и применяется для учета и калькулирования затрат на производство и реализацию всей продукции (работ, услуг). Группировка затрат по статьям осуществляется в зависимости от их функциональной роли в производственном процессе: затраты, вызванные производственным потреблением ресурсов, и затраты, связанные с организацией, обслуживанием, управлением и сбытом.

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

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

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

Сумма одиннадцати первых статей образует производственную себестоимость продукции, а сумма двенадцати статей – полную себестоимость продукции.

В зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость затраты подразделяются на расходы текущего периода, расходы будущих периодов и предстоящие расходы.

Под *расходами текущего периода* понимают расходы, связанные с производством и реализацией продукции в данный период. К *расходам будущих периодов* относятся затраты, которые возникли в данном периоде, но подлежат погашению в следующих отчетных периодах (освоение новых предприятий, производств и др.). К *предстоящим расходам* относятся зарезервированные расходы (расходы на оплату отпусков и т. д.).

По экономической роли в процессе производства затраты подразделяются на основные и накладные. *Основные затраты* связаны непосредственно с процессом производства, а *накладные* – с организацией, управлением, технологической подготовкой производства и его обслуживанием.

По составу (однородности) затраты подразделяются на одноэлементные (простые) и комплексные (сложные). *Одноэлементные (простые) затраты* однородны по своему экономическому содержанию, *комплексные (сложные)* состоят из нескольких экономических элементов.

По способу включения в себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые затраты* связаны с производством отдельных видов продукции и относятся непосредственно на эту продукцию по прямому признаку. *Косвенные затраты* связаны с производством продукции нескольких видов и распределяются между ними пропорционально.

По отношению к объему производства затраты подразделяются на условно-постоянные и условно-переменные. *Условно-постоянные затраты* – это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства

изменяется незначительно (общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие расходы). *Условно-переменные затраты* изменяются прямо пропорционально росту объема производства.

По периодичности возникновения затраты подразделяются на текущие и единовременные. *Текущие затраты* – это расходы, имеющие частую периодичность возникновения (расход сырья и материалов и т. д.). *Единовременные затраты* – это затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, запуск нового производства и др.

По эффективности или степени целесообразности затраты подразделяются на производительные и непроизводительные. *Производительные затраты* – это затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства. *Непроизводительные затраты* являются следствием недостатков в технологии и организации производства.

По участию в процессе производства затраты подразделяются на производственные и коммерческие.

С точки зрения отдельного предприятия затраты подразделяются на индивидуальные и общественные. *Индивидуальные затраты* представляют собой затраты конкретного хозяйствующего субъекта, *общественные* – затраты на производство определенного объема какой-то продукции с точки зрения всей национальной экономики.

В табл. 3.4 представлена классификация затрат на производство и реализацию продукции.

Систематическое определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень важное значение, в первую очередь для управления издержками с целью их минимизации.

Структура затрат позволяет сделать вывод о том, к какому типу производства относится предприятие (материало-, энерго-, топливо-, фондо-, трудоемкое и т. д.), а также определить основные направления снижения издержек производства.

Под *структурой себестоимости продукции* понимается соотношение затрат по элементам или статьям либо их доля в полной себестоимости. Она находится в движении, и на нее влияет множество факторов: специфика предприятия, ускорение научно-технического прогресса, географическое местонахождение предприятия, инфляция и изменение процентной ставки банковского кредита и др.

Табл. 3.4. Классификация затрат на производство и реализацию продукции

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

Структура затрат позволяет выявлять основные резервы снижения и разрабатывать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

Структура затрат в целом по промышленности и ее отраслям ежегодно меняется, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 3.5.

Табл. 3.5. Структура затрат (в процентах) на производство продукции промышленности в 2000 г.

Отрасль промышленности	Материальные затраты	На оплату труда	Отчисления на социальные нужды	Амортизация	Прочие расходы	Все затраты
1	2	3	4	5	6	7
Вся промышленность	74,0	10,4	4,2	3,6	7,8	100
Электроэнергетика	74,7	5,7	2,8	4,8	12,0	100

Окончание табл. 3.5

1	2	3	4	5	6	7
Топливная промышленность	86,9	3,0	1,6	4,8	3,7	100
Черная металлургия	77,4	6,2	2,9	5,3	8,2	100
Машиностроение и металлообработка	68,7	15,7	5,9	3,6	6,1	100
Химическая и нефтехимическая промышленность	69,4	9,7	4,2	5,3	11,4	100
Легкая промышленность	70,3	14,6	5,7	2,6	6,8	100
Пищевая промышленность	84,5	5,5	2,3	1,7	6,0	100

### 3.5.2. Состав и классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

*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.

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг);
- затраты, связанные с использованием природного сырья;
- затраты на подготовку и освоение производства;
- затраты некапитального характера;
- затраты, связанные с изобретательством и рационализаторством;
- затраты на обслуживание производственного процесса;
- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения;
- затраты, связанные с управлением производством;
- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;
- затраты, связанные с наймом рабочей силы;
- затраты по транспортировке работников к месту работы;
- дополнительные затраты, связанные с осуществлением работ вахтовым методом;
- обязательные отчисления от всех видов оплаты труда работников по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты населения и фонд занятости;
- отчисления по обязательному медицинскому страхованию в соответствии с установленным законодательством порядком;
- платежи по страхованию имущества, грузов и риска непогашения кредитов;
- плата по процентам за ссуды;
- оплата услуг банков;
- отчисления в социальные отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды;
- затраты, связанные со сбытом продукции;
- затраты, связанные с содержанием помещений;
- затраты на воспроизводство основных производственных фондов;
- износ по нематериальным активам;
- начисления на заработную плату;
- другие виды затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с установленным законодательством порядком.

В фактической себестоимости продукции (работ, услуг) отражаются также: потери от брака; затраты на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание изделий; потери от простоев; недостача материальных ценностей; пособия в связи с потерей трудоспособности.

Не подлежат включению в себестоимость продукции (работ, услуг): затраты на выполнение самим предприятием или оплату им работ (услуг), не связанных с производством продукции; затраты на выполнение работ по строительству, оборудованию и

содержанию культурно-бытовых и других объектов, находящихся на балансе предприятий.

Затраты на производство продукции (работ, услуг) включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от времени оплаты – предварительной или последующей.

### 3.5.3. Калькулирование себестоимости продукции

В зависимости от характера организации и технологии производства применяются различные способы построения калькуляции себестоимости продукции.

Под *калькулированием* понимают расчет себестоимости единицы продукции (работ, услуг), а *калькуляция* – документ, в котором оформляется этот расчет. *Объект калькулирования* – это вид продукции (работ, услуг), на единицу которой определяется себестоимость. Объектами могут быть готовая продукция, заказ, услуги, узел, деталь и др. *Калькуляционная единица* – измеритель объекта калькулирования (штуки, тонны, метры, кубометры и т. д.). Калькуляция на изделие (работу, услуги) составляется по статьям затрат.

В промышленности применяются различные методы калькулирования. Рассмотрим основные особенности некоторых методов.

Метод прямого счета (простой): себестоимость единицы продукции определяется путем деления себестоимости всей продукции на количество изделий. Применяется на предприятиях, производящих однородную продукцию.

Расчетно-аналитический метод основан на нормативном расчете однородных затрат и косвенном распределении комплексных затрат.

Нормативный метод основывается на нормах и нормативах использования ресурсов, как материальных, так и трудовых. Он применяется для разработки калькуляций на новые виды продукции.

Параметрический метод применяется для расчета себестоимости однотипных, но разных по качеству изделий.

Метод исключения (отклонения) затрат основывается на выделении основного и побочного сырья; из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшаяся часть относят на издержки по основной продукции.

Коэффициентный метод (метод распределения затрат): затраты пропорционально распределяются между полученными продуктами в соответствии с научно обоснованными коэффициентами.

Сортовым методом определяют себестоимость продукции отдельных сортов, номеров, артикулов. Применяется в пищевой, легкой, текстильной промышленности.

Попередельный (пофазный) метод используется в отраслях массового производства в условиях однородного технологического процесса и последовательных стадий обработки (хлопчатобумажная промышленность, металлургическая и др.).

Приведем пример составления плановой калькуляции на сложное техническое изделие (табл. 3.6)

Табл. 3.6. Плановая калькуляция на изделие

Наименование статей затрат	Плановая сумма затрат, тыс. р.
Сырье и материалы	588 742,46
Вспомогательные материалы	58 874,25
Основная зарплата	262 148,77
Дополнительная зарплата	26 214,88
Отчисления на социальное страхование	100 927,28
Единые отчисления в республиканский бюджет из фонда оплаты труда	14 418,18
Общепроизводственные расходы	634 400,02
Общехозяйственные расходы	694 694,24
Себестоимость	2 380 420,39
Прибыль	571 300,89
Отчисления в местные бюджетные фонды	34 339,70
Отчисления в республиканский фонд	92 352,40
Договорная цена с НДС	3 632 527,80
В том числе НДС	554 114,41
Отпускная цена без НДС	3 078 413,07
Свободная отпускная цена	3 632 527,80



### 3.5.4. Планирование и учет себестоимости продукции

Учет затрат на производство продукции (работ, услуг) осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности", Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), а также с учетом других действующих законодательных и нормативных актов, касающихся формирования учета затрат.

Главная задача учета себестоимости – это своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат на производство продукции, исчисление фактической себестоимости всей готовой продукции и отдельных ее видов, а также контроль за правильным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в процессе производства.

Учет затрат на производство продукции призван обеспечить: своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат, связанных с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг; оперативный анализ и контроль за использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе изготовления изделий, соблюдением смет расходов по обслуживанию производства и управлению; определение результатов деятельности структурных подразделений и предприятия в целом; выявление неиспользованных резервов, непроизводительных расходов и потерь. При этом должна быть соблюдена методическая согласованность планирования и учета в отношении состава, группировок и методов распределения затрат, объектов и единиц калькулирования.

Учет затрат на производство организуется по местам их возникновения с применением в зависимости от вида продукции, типа и характера организации производства и управления нормативного, позаказного или попередельного метода.

Организация учета затрат на производство по нормативному методу предусматривает: создание системы действующих прогрессивных норм и нормативов и калькуляцию на ее основе нормативной себестоимости продукции (работ, услуг); выявление и учет затрат, связанных с отклонениями от действующих норм и нормативов; исчисление фактической себестоимости продукции (работ, услуг) на основе предварительно составлен-

ных калькуляций нормативной себестоимости с использованием данных учета отклонений от норм и изменений норм.

Позаказный метод учета затрат применяется в индивидуальном, мелкосерийном производствах сложных изделий, а также в производстве опытных, экспериментальных, ремонтных и других работ. При этом методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определенное количество продукции (изделий), объем работ и услуг.

Попередельный метод учета затрат применяется в заготовительных производствах с однородной по исходному материалу и характеру обработки массовой продукцией. При этом методе затраты на производство продукции учитываются по цехам (переделам, фазам, стадиям) и статьям расходов. Объектами учета и калькулирования могут быть отдельные виды, группы продукции, объединенные по признаку однородности сырья и материалов. Фактическая себестоимость продукции определяется путем деления суммы затрат на количество выпущенной продукции по переделу.

При применении попередельного и позаказного методов учета затрат обязательно использование основных элементов нормативного учета (своевременное выявление отклонений фактических расходов от текущих норм и учет изменений норм).

При организации учета затрат на производство предприятие может применять бесполуфабрикатный вариант, т. е. без отражения в системном учете себестоимости полуфабрикатов своего производства, или полуфабрикатный – с отражением себестоимости в системе счетов бухгалтерского учета при передаче полуфабрикатов своего производства из одного подразделения в другое.

Планирование затрат на производство осуществляется с целью определения общей величины материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для изготовления и реализации продукции и получения прибыли, обеспечивающей удовлетворение социальных нужд коллектива и дальнейшее развитие предприятия.

Показатели плановой себестоимости используются при формировании плана прибыли, установлении цен, определении экономической эффективности отдельных организационно-техни-

ческих мероприятий и производства в целом, при внутрипроизводственном планировании. План по себестоимости продукции является составной частью планов (программ) социально-экономического развития, бизнес-планов предприятия.

Планированию себестоимости продукции должен предшествовать анализ сложившегося уровня затрат, в ходе которого выявляются затраты, вызванные отклонениями от нормальной организации производственного процесса: сверхнормативный расход материальных ресурсов, доплаты за отступление от нормальных условий труда и сверхурочные работы, потери от простоев оборудования, из-за брака, расходы, обусловленные нерациональными хозяйственными связями, нарушениями технологической и трудовой дисциплины и т. д.

Содержанием планирования себестоимости является определение размеров затрат, необходимых для производства и реализации продукции при наиболее рациональном и эффективном использовании ресурсов всех видов. Решаемая при этом задача – нахождение минимума таких затрат. Однако минимальные затраты не следует понимать как некую величину, идеально достижимую при данном уровне развития производства. Планирование исходит из реальных условий и учитывает ограничения, связанные с необходимостью соблюдения правил использования природных ресурсов и охраны природной среды от загрязнения, правил технической эксплуатации предприятий, с обеспечением безопасных условий труда и т. п. Плановые затраты определяются с учетом путей, способов и последствий их минимизации не с позиций отдельных предприятий, а в интересах народного хозяйства в целом.

Исходными данными для разработки плана по себестоимости являются:

- планируемые объемы производства продукции в натуральном и стоимостном выражении;
- нормы расхода материальных ресурсов на производство продукции;
- договоры на поставку материальных ресурсов и сбыт выпускаемой продукции, обслуживание производства и установление других хозяйственных связей, содержащие условия их выполнения и оплаты;

- нормы затрат труда, расчеты численности и профессиональный состав работающих, условия оплаты труда, определяемые коллективными договорами и контрактами;

- экономические нормативы (ставки налогов и сборов, плата за природные ресурсы, нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, нормативы отчислений на социальное медицинское страхование, обязательные страховые платежи и др.);

- планы технического перевооружения, научно-технического развития, совершенствования организации производства, труда и управления расчетами получаемого экономического эффекта;

- мероприятия, разрабатываемые по результатам технико-экономического анализа производства, направленные на устранение излишних затрат и потерь.

Планирование себестоимости может быть текущим и перспективным. *Текущий план* (на год) предусматривает уточнение перспективных планов на основании данных плановых смет и калькуляции затрат на производство. *Перспективный план* разрабатывают на ряд лет.

При планировании себестоимости продукции на промышленных предприятиях в большинстве случаев используются два метода: нормативный и расчет себестоимости по важнейшим технико-экономическим факторам.

Себестоимость формируется под воздействием огромного количества факторов, которые имеют различные силы и направления действия. В повседневной работе измерить влияние всех этих факторов практически невозможно.

Одним из методов определения плановой себестоимости продукции в перспективном планировании является расчет влияния на уровень затрат важнейших технико-экономических факторов. В основе такого расчета лежит количественный и качественный анализ зависимости производственных затрат от различных изменений в структуре продукции, уровне техники, технологии и др.

Перечень факторов, применяемых в плановых расчетах, определяется на основании отбора постоянно действующих причин, влияющих на изменение себестоимости продукции и связанных с нормально протекающим процессом производства и совершенствованием его организации, техники и технологии.

Рассмотрим методику расчетов экономии затрат по отдельным факторам.

Экономия (увеличение) от снижения материальных затрат определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{м.з} = (H_{м0} \cdot Ц - H_{м1} \cdot Ц) \cdot n,$$

где  $H_{м0}$ ,  $H_{м1}$  – норма расхода материалов (сырья, топлива, энергии) на единицу продукции соответственно до и после проведения определенного мероприятия;  $Ц$  – цена единицы материалов (сырья, топлива, энергии);  $n$  – количество единиц продукции, выпускаемой с момента проведения мероприятия до конца планируемого года.

Экономия (увеличение) в связи с относительным изменением амортизационных отчислений определяется по формуле

$$\mathcal{E}_а = \left( \frac{A_0}{ВП_0} - \frac{A_1}{ВП_1} \right) \cdot ВП_1 \cdot k,$$

где  $A_0$ ,  $A_1$  – общая сумма амортизационных отчислений соответственно в базисном и планируемом году;  $ВП_0$ ,  $ВП_1$  – объем произведенной (валовой) продукции соответственно в базисном и планируемом году;  $k$  – коэффициент, учитывающий величину амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, производимой в базисном году.

В планах и отчетах промышленных предприятий себестоимость продукции характеризуется главным образом двумя показателями: изменением себестоимости сравнимой продукции и затратами на 1 р. продукции. К сравнимой продукции относятся все виды продукции, производимой на данном предприятии в базисном году.

Затраты на 1 р. продукции определяются (как в плане, так и в отчете) путем деления плановой (отчетной) себестоимости произведенной продукции на ее плановый (фактический) объем в стоимостном выражении.

Динамика себестоимости всей продукции характеризуется сравнением показателей затрат на 1 р. продукции в базисном и планируемом периодах. Такое сравнение целесообразно проводить в ценах планируемого года.

### 3.5.5. Пути снижения себестоимости

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

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

Под *факторами* понимают мероприятия, вызывающие изменения себестоимости продукции. Все факторы обычно подразделяются на народнохозяйственные, внутриотраслевые и внутрипроизводственные. *Народнохозяйственные факторы* – это изменение цен на материалы, конструкции, тарифов на электроэнергию, тарифных ставок. *Внутриотраслевые факторы* предусматривают улучшение материально-технического снабжения, повышение уровня концентрации производства и укрупнение предприятий, специализацию, совершенствование структуры управления, развитие кооперирования. *Внутрипроизводственные факторы* предусматривают внедрение укрупненных сборных конструкций и деталей, экономию материальных ресурсов, увеличение объема выполняемых работ, улучшение использования машин, механизмов, оборудования и др.

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

Классификация источников и факторов снижения себестоимости продукции представлена в табл. 3.7.

Предприятию необходима отлаженная система отнесения затрат на те виды продукции, на выпуск которых они были использованы. Необходимо везде и на всех стадиях производства иметь системы учета и контроля (от поступления сырья и материалов до сдачи готовой продукции в отдел сбыта и ее реализации). Только при таком контроле возможно снижение затрат на производство и реализацию продукции.

Табл. 3.7. Источники и факторы снижения себестоимости

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

### Вопросы для самоконтроля

1. Что отражает классификация затрат по калькуляционным статьям?
2. По каким признакам классифицируются затраты на производство и реализацию продукции?
3. Что представляет собой себестоимость продукции (работ, услуг)?
4. Что включается в себестоимость продукции (работ, услуг)?
5. Что понимается под калькулированием?
6. В чем заключаются основные особенности отдельных методов калькулирования?
7. Как происходит учет затрат на производство?
8. В чем заключается сущность планирования себестоимости продукции на промышленных предприятиях?
9. Что понимается под источниками снижения себестоимости продукции?
10. Что понимается под факторами снижения себестоимости продукции?
11. Какие данные являются исходными для разработки плана по себестоимости?
12. В чем заключается сущность основных методов калькулирования?

### 3.6. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

#### 3.6.1. Сущность и функции цены как экономической категории

Среди экономических категорий, используемых в рыночной экономике, важнейшее место принадлежит цене. Часто она трактуется как денежное выражение стоимости товара. Встречается и такая формулировка: «Цена – это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать».

В условиях рыночных отношений роль цены резко возрастает для любого предприятия, поскольку от уровня цены зависит величина прибыли предприятия, конкурентоспособность предприятия и его продукции, финансовая устойчивость и финансовая независимость предприятия.

Цена как экономическая категория выполняет ряд важнейших функций.

Информационная функция цены проявляется в распространении исключительно важных оперативных сведений о наличии товара, его дефектности, издержках производства, товарных рынках, наиболее выгодных направлениях развития деятельности предприятия.

Учетная функция цены отражает общественно необходимые затраты труда на выпуск и реализацию той или иной продукции. Цена определяет, сколько ресурсов затрачено на производство товара. В конечном счете цена отражает не только величину совокупных издержек производства и реализации продукции, но и размер прибыли.

Распределительная функция цены состоит в том, что государство через ценообразование осуществляет перераспределение национального дохода между отраслями экономики, государственным и другими секторами, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения. Эта функция реализуется через включение в себестоимость многих налогов, которые являются источником накопления дорожных фондов, пенсионного фонда, фонда социального страхования, фонда занятости населения и других, а также через включение в цену косвенных налогов (НДС и акцизов).



Функция сбалансированности спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения и требует принятия мер по их преодолению. Она служит гибким инструментом для достижения соответствия спроса и предложения.

Функция цены как средства рационального размещения производства наиболее полно проявляется в условиях рыночной экономики. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в секторы экономики и производства с более высокой нормой прибыли.

Стимулирующая функция цены проявляется в формировании экономической заинтересованности предприятий в развитии инновационной деятельности, повышении качества продукции, улучшении ее упаковки, снижении издержек производства, увеличении выпуска продукции и спроса на нее. Это связано с тем, что цены дифференцированы в зависимости от технического уровня и качества продукции. По этой же причине цены могут оказывать и дестимулирующее воздействие на производство.

В рыночной экономике цены на товары постоянно колеблются. Направления изменения цен для конкретных видов товаров и в конкретные периоды могут быть различными. Однако есть и общие тенденции, характерные как для отдельных групп потребительских товаров, так и для всей их номенклатуры.

Таким образом, цены играют исключительно важную роль в развитии экономики страны в целом и для каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования.

### 3.6.2. Система цен и их классификация

Система цен характеризует взаимосвязь и взаимоотношение цен различных видов.

Взаимосвязь цен обусловлена взаимозависимостью отдельных предприятий, производств и отраслей, единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами. В связи с этим повышение или понижение одной цены может вызвать изменение уровня других цен. Особую роль при этом

играют такие отрасли, как энергетика, транспорт, связь и др. Повышение цен в этих отраслях приводит к их росту во всех других, поскольку продукция данных отраслей применима повсеместно. В свою очередь рост цен в остальных отраслях возвращается в форме более дорогого оборудования, транспортных средств и т. д.

Цены, действующие в рыночной экономике страны, классифицируют по ряду основных признаков.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- оптовые цены на продукцию промышленности, по которым предприятия реализуют производственную продукцию другим предприятиям и сбытовым организациям;
- закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам, промышленным предприятиям для дальнейшей переработки;
- цены на строительную продукцию, включающие сметную стоимость, усредненную сметную стоимость, договорные цены;
- розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям и т. д.;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- тарифы на платные услуги населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Основу цены продукции составляет ее себестоимость, которая характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции. Любое предприятие стремится к тому, чтобы возместить затраты, связанные с выпуском продукции, и получить прибыль. Прибыль предприятия должна обеспечивать не только финансирование текущих затрат (например, надбавки к пенсиям работающим на предприятии, единовременные пособия уходящим на пенсию, дивиденды по акциям и т. д.), но и развитие предприятия.

Цена товара определяется рынком; большое влияние на нее оказывает соотношение спроса и предложения, т. е. она представляет собой компромисс между желанием продавца и возможностями покупателя.

Однако исходным пунктом формирования продажной цены является калькуляция. Если рассчитанная калькуляционным ме-

тодом цена окажется выше сложившейся на рынке, необходимо изыскать пути снижения затрат или отказаться от производства данного товара.

Предварительно рассчитываются две цены каждого товара, производство которого планируется в следующем году: продажная, обеспечивающая изготовителю нормальные условия воспроизводства, и минимальная, компенсирующая предприятию затраты при минимуме прибыли. Изготовитель может отказаться от предоставления калькуляции, а заказчик — от приобретения товара, цену которого он считает завышенной.

В настоящее время проектируемая цена при применении калькуляционного метода рассчитывается по форме, приведенной в табл. 3.8.

Табл. 3.8. Пример расчета себестоимости продукции по статьям калькуляции (на единицу продукции)

Статьи затрат и элементы цены	Сумма, р.	Минимальная цена, р.
Сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов)	12 500	
Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	510	
Топливо и энергия для технологических целей	1 000	
Зарботная плата производственных рабочих	3 900	
Отчисления на социальные нужды (35%)	1 630	
<b>Итого прямые затраты</b>	<b>19 540</b>	
Общепроизводственные расходы	7 940	
Общехозяйственные расходы	3 620	
<b>Итого производственная себестоимость</b>	<b>31 100</b>	
Коммерческие расходы	720	
<b>Итого коммерческая себестоимость</b>	<b>31 820</b>	<b>31 820</b>
Прибыль (по принятому нормативу рентабельности 25%, для минимальной цены 9%)	7 637	2 864
Оптовая цена	39 457	34 684
НДС (20%)	7 102	6 243
<b>Отпускная цена</b>	<b>46 559</b>	<b>40 927</b>

Для определения нижнего предела рассчитывается минимальная цена при данном уровне коммерческой себестоимости единицы продукции (в нашем примере 40 927 р.), которая отличается от предполагаемой отпускной цены (46 559 р.), поскольку в нее закладывается минимальная прибыль, объективно необходимая для поддержания жизнеспособности предприятия. Всегда существуют объективно необходимые расходы, источником которых является прибыль (определенные виды налогов, расходы на содержание социально-бытовых объектов и др.).

Предположим, коммерческая себестоимость всей продукции предприятия по расчетам на предстоящий год изменится и составит 1178 млн р., а минимально необходимые расходы из прибыли – 106 млн р., тогда минимальная рентабельность продукции составит не 24, а 9% ( $106 \cdot 100 / 1178 \approx 9\%$ ). Соответственно минимальная отпускная цена единицы продукции будет равна 40 927 р.

Таким образом, если условия реализации требуют снижения цены по сравнению с предполагаемым уровнем, то диапазон для маневра составляет при реализации в оптовых ценах 4773 р. (39 457 – 34 684), а при реализации по отпускным ценам (с НДС) – 5632 р. (40 559 – 40 927).

Конечно, могут сложиться обстоятельства, вынуждающие предприятие продавать свою продукцию по себестоимости и даже дешевле.

Важное место в структуре цены занимают налоги. Акцизы и налог на добавленную стоимость являются косвенными налогами, которые оплачиваются конечными потребителями.

В зависимости от сферы регулирования различают:

- свободные цены, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основании спроса и предложения;
- договорно-контрактные цены, которые устанавливаются по согласованию сторон; при этом продавец и покупатель, заключая договор-контракт, принимают на себя определенные обязательства;
- цены в условиях частичной либо полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия;
- регулируемые цены – цены, устанавливаемые под контролем государства.

В зависимости от территории действия различают: единые (поясные) и региональные (зональные) цены.

В зависимости от степени участия продавца в возмещении расходов по транспортировке продукции различают следующие (основные) виды цен: цена «франко-станция отправления», цена «франко-станция назначения» и цены СИФ, FOB, ФАС и КАФ.

Цены «франко-станция отправления» и «франко-станция назначения» (франко означает «свободный») применяются во внутренней торговле. Первая из них означает, что продавец несет расходы по транспортировке товара и погрузке его в вагоны или на борт судна. Эти расходы ему возмещаются в цене товара. Дальнейшие расходы по перевозке груза несет покупатель.

Цена «франко-станция назначения» включает расходы по транспортировке груза до станции потребителя. Потребитель несет расходы только по выгрузке товара из вагонов или судов и транспортировке его на свой склад.

Цены СИФ, FOB, ФАС и КАФ применяются в международной торговле. Цена СИФ означает, что все расходы по перевозке груза, оплате таможенных сборов и страхованию несет продавец товара. Цена FOB показывает, что продавец несет расходы по доставке и погрузке товара на борт судна, а цена ФАС включает только расходы по доставке груза до причала. Цена КАФ включает все расходы по транспортировке груза, но не включает расходы по его страхованию.

По времени действия цены подразделяются на:

- твердые (постоянные), которые не меняются в течение срока действия контракта;
- текущие, меняющиеся в рамках одного контракта и отражающие изменение ситуации на рынке;
- сезонные, действующие в течение определенного периода времени;
- скользящие, устанавливаемые на товар с длительным сроком изготовления.

Вышеперечисленные виды цен позволяют учитывать изменения в издержках производства за период времени, необходимый для их изготовления.

### 3.6.3. Ценовая политика предприятия

В условиях рыночной экономики цена является одним из наиболее важных синтетических показателей, существенно влияющих на финансовое положение предприятия.

Уровень устанавливаемой предприятием цены на продукцию во многом определяется целями, которые ставит перед собой предприятие на ближайшее время и перспективу. В условиях рыночной экономики наиболее распространенными являются следующие ценовые стратегии предприятия:

- сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности;
- получение сверхприбыли путем "снятия сливок" с рынка;
- вытеснение конкурентов;
- обеспечение выживаемости в условиях рынка и предотвращение банкротства;
- внедрение на рынок новой продукции;
- завоевывание лидерства по показателям качества и др.

Выбор политики цен основан на оценке приоритетов деятельности предприятия. Каждая ценовая стратегия обладает совокупностью как положительных, так и отрицательных характеристик. Поэтому принятие одной из них может привести к отрицанию преимуществ другой. В результате реальная оценка действительности приводит к необходимости ориентироваться на смешанные стратегии ценообразования.

Процесс ценообразования на предприятии состоит из следующих основных этапов:

- постановка цели (задачи) ценообразования;
- определение уровня спроса на продукцию данного вида;
- оценка издержек производства и степени регулирования цен на продукцию;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- расчет исходной цены изделия;
- учет влияния на цену изделия дополнительных факторов;
- установление окончательной цены.

Для эффективной реализации стратегии ценообразования и обоснования цен на товары необходимо определить рынки, на которых предприятие будет работать. Это позволит сопоставить возможности различных рынков и возможности предприятия в удовлетворении рыночного спроса.

При определении рынков сбыта необходимо учитывать:

- сферы деятельности предприятия на внутреннем и внешнем рынках; между собой эти рынки значительно различаются по условиям деятельности и нормам правового регулирования;
- территориальное расположение рынков;
- особенности городского и сельского рынков;
- различия рынков текущего спроса и рынка инвестиционного спроса;
- рынки основных фондов и материальных ресурсов.

Ценовая стратегия предприятия зависит от того, на какой фазе жизненного цикла находится товар. Цена на фазе внедрения нового товара, как правило, высокая, на фазе роста – несколько ниже, на фазе зрелости и упадка она продолжает снижаться.

Важным фактором является государственное регулирование цен. Государство посредством активной ценовой политики может сделать прибыльным для производителей бизнес, не являющийся выгодным для чисто рыночного хозяйствования (долгосрочные научно-технические разработки, транспорт, связь, городское хозяйство и т. д.). Это осуществляется как через различные виды договорных цен, так и через государственные заказы и закупки.

На практике в зависимости от конкретных условий и целей предприятия используются различные методы расчета предполагаемой цены на товар. Все эти методы объединяются в две группы: методы, основанные на затратном подходе; методы, основанные на целевом ценообразовании.

Методы, основанные на затратном подходе, отличаются простотой расчетов. Главный принцип этих расчетов заключается в прибавлении к издержкам на производство товара определенной суммы прибыли, которую планирует получить предприятие. Существует несколько разновидностей расчета цен, основанных на затратном подходе: метод полных затрат, метод усредненных затрат, метод стандартных издержек производства.

В целевом ценообразовании издержки производства также являются исходным элементом расчетов. Но в отличие от затратного метода прибыль не устанавливается в процентном отношении к издержкам производства, а является индивидуальным показателем каждого конкретного товара. Данная методика основывается на анализе безубыточности производства путем сопоставления издержек с ожидаемыми поступлениями при различных объемах продаж. Такой метод ценообразования широко используется в большинстве крупных корпораций США. В частности, ведущая автомобильная корпорация "Дженерал моторс" назначает на свои автомобили цены с таким расчетом, чтобы получить 15 – 20% прибыли на вложенный капитал.

На развитом рынке производитель обычно определяет свое положение спросом на продукцию, ее конкурентными качествами и рядом других показателей. В условиях трансформационного периода ориентация в динамике спроса затруднена. Поэтому издержки становятся основополагающим фактором определения цены. Предприятия включают в цену товаров и услуг затраты не только нынешнего, но и будущего периода, учитывая дальнейшее повышение цен на сырье, комплектующие изделия, рабочую силу. В результате в белорусской экономике фактор затрат действует устойчиво, а фактор спроса – слабо. На динамику цен мало влияет и конкуренция. Поэтому наиболее сильнодействующими факторами ценообразования являются структура и уровень затрат, образующих нижний предел цены, индексируемой с учетом инфляционных ожиданий.

Для преодоления затратного характера ценообразования необходимо способствовать максимальному насыщению рынка товарами и капиталами, стимулировать накопления и инвестиции в промышленность.

Уровень цены товара оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Чем выше цена (при прочих равных условиях), тем больше сумма прибыли. Изменение прибыли от реализации продукции под влиянием изменения отпускных цен определяется следующим образом:

$$\Delta C_1 = \sum C_1 n - \sum C_0 n,$$

где  $C_0$ ,  $C_1$  – цена изделия соответственно в базисном и отчетном годах;  $n$  – количество товаров.



### 3.6.4. Сущность прибыли и методика ее расчета

*Прибыль* как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и эффективной производственной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

На стадии реализации выявляется стоимость товара, которая включает стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость, которая состоит из двух частей. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в изготовлении и реализации продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предприятия она представляет собой часть издержек на производство продукции. Вторая часть созданной стоимости отражает чистый доход, который образуется только в результате продажи произведенной продукции, что означает общественное признание ее полезности. Поэтому реализация продукции является одним из показателей планирования, оценки хозяйственной деятельности промышленных предприятий и основным источником дохода в бюджет государства.

Особенность прибыли в условиях рынка – то, что предприятия ориентированы не на преимущественное накопление ее в денежной форме, а на расходование (на инвестиции и инновации). Тем самым обеспечивается экономический рост предприятия и повышается его конкурентоспособность.

Предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку. Но это еще не означает получения прибыли. Для выявления финансового результата следует сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, т. е. с себестоимостью продукции. Если выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли (предприниматель всегда ставит своей целью получить прибыль, но не всегда ее получает). Если выручка равна себестоимости, значит, удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации продук-

ции без убытков отсутствует прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. Если затраты превышают выручку, то предприятие несет убытки. Получение отрицательного финансового результата ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, которое может привести даже к банкротству субъекта хозяйствования.

Прибыль как экономическая категория выступает в качестве источника развития и стимулирования эффективного труда.

Как оценочный показатель прибыль характеризует эффективность использования всех ресурсов предприятия. Являясь конечным результатом деятельности предприятия, прибыль создает условия для его расширения, развития и повышения конкурентоспособности. Наличие прибыли позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственника. Объектом экономических интересов государства является та часть прибыли, которую уплачивает предприятие в виде налогов и которую общество использует для решения социальных задач. Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении (чистой прибыли). Интересы работников в увеличении прибыли связаны с созданием больших возможностей для материального стимулирования труда работников. Собственники также заинтересованы в росте прибыли, поскольку это увеличивает получаемые ими дивиденды.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

- *результативную*, т. е. получаемая прибыль выступает измерителем результатов деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть. А поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве;
- *стимулирующую*, т. е. часть прибыли выступает источником материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов владельцам капитала;
- *финансирующую*, т. е. часть полученной прибыли является источником самофинансирования предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной

прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

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

В условиях рыночной экономики значение прибыли очень велико. Получение ее ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, необходимой потребителю, снижение затрат на производство. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Определенную роль играют и убытки. Они свидетельствуют об ошибках и просчетах в направлении и использовании средств, организации производства и сбыта продукции.

Рассматривая прибыль как экономическую категорию, мы говорим о ней абстрактно. Но при планировании и оценке производственно-финансовой деятельности предприятия, распределении прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, используются конкретные виды прибыли.

### **3.6.5. Формирование и распределение прибыли на предприятии**

В экономической теории и практике в зависимости от метода исчисления оперируют следующими видами прибыли: экономической, бухгалтерской, чистой, валовой, номинальной, реальной, минимальной, нормальной, удовлетворительной, максимальной, облагаемой и не облагаемой налогом, консолидированной, остающейся в распоряжении предприятия и т. д.

**Экономическая прибыль** представляет собой разность между полученной выручкой (валовым доходом) и экономическими издержками (явными и неявными, или издержками упущенных возможностей). Источниками экономической прибыли являются: реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монопольная ситуация, нестрахуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры; изменение налогового законодательства, освоение новых товарных рынков, наличие инфляционных процессов в национальной экономике и т. д.).

**Бухгалтерская прибыль** – это разность между полученной выручкой (валовым доходом) и бухгалтерскими (явными) издержками. Источниками бухгалтерской прибыли являются: реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции.

**Прибыль от реализации** продукции рассчитывается как выручка от реализации продукции минус налоги, включаемые в цену и выплачиваемые из выручки (например, НДС, акцизы, отчисления на поддержку производителей сельскохозяйственной продукции и т. д.) минус себестоимость реализованной продукции.

**Прибыль от прочей реализации** (например, от реализации излишних и ненужных в производстве материальных ценностей) рассчитывается как выручка от реализации материальных ценностей (излишнего оборудования, машин и т. п.) минус налоги, включаемые в цену и выплачиваемые из выручки, и затраты, связанные с их реализацией (например, транспортировка, складирование и т. д.).

**Прибыль по внереализационным** операциям образуется путем вычитания из доходов, полученных в результате данных операций, расходов, связанных с их осуществлением (например, это дивиденды, полученные от долевого участия в совместных предприятиях, от акций, принадлежащих предприятию, и т. д.).

Сумма прибыли от реализации продукции, прибыль от прочей реализации и прибыль по внереализационным операциям образуют **прибыль предприятия** за отчетный год.

Облагаемая и необлагаемая налогом, чистая прибыль предприятия образуется в процессе распределения прибыли за отчетный год.

Действующее в Республике Беларусь налоговое законодательство предусматривает нижеследующий механизм распределения прибыли предприятия за отчетный год.

**Налогооблагаемая прибыль** равна прибыли за отчетный год минус налог на недвижимость (он рассчитывается от остаточной стоимости основных фондов по годовой ставке 1%) минус налог на доходы (от части прибыли, облагаемой налогом на доходы; например, доходы, полученные от казино, видеосалонов и т. п.). Ставки налога на доходы дифференцированы по видам деятельности.

**Льготируемая прибыль** – это прибыль, освобождаемая от уплаты налога на прибыль. К льготированной прибыли может быть отнесена: прибыль, полученная от мероприятий, направленных на ликвидацию последствий от аварии на ЧАЭС; прибыль производственных мастерских, опытно-экспериментальных предприятий и предприятий учебных заведений, полученная в процессе практического обучения студентов и учащихся; прибыль предприятий, использующих труд инвалидов, если их численность составляет не менее 50% среднесписочного состава промышленно-производственного персонала, и т. д.

Из налогооблагаемой прибыли уплачивается налог на прибыль. Ставка налога на прибыль – 24%, но предприятие может уплатить налог и по льготной ставке 15%, если использует труд инвалидов и доля их в среднесписочной численности составляет от 30 до 50% или прибыль его за год составляет до 5000 МЗП и среднегодовая численность работающих – до 100 человек. Далее вычитается транспортный сбор по ставке 4%.

**Чистая прибыль** рассчитывается следующим образом: прибыль за отчетный год минус налог на недвижимость минус налог на доходы минус налог на прибыль минус транспортный сбор.

Чистая прибыль распределяется в порядке, предусмотренном в учредительных документах предприятия. В обобщенном виде чистая прибыль подразделяется на прибыль, направляемую на накопление, прибыль, направляемую на потребление, и резервный фонд. Прибыль, направляемая на накопление, служит источником финансирования расширения производства, развития предприятия. Из прибыли, направляемой на потребление, предприятие выплачивает дивиденды владельцам капитала, производит социальные выплаты работникам предприятия.



Рис. 3.6. Схема формирования и распределения прибыли на предприятии

Схема формирования и распределения прибыли показана на рис. 3.6.

**Номинальная прибыль** характеризует фактически полученный размер прибыли. Она соответствует величине чистой прибыли.

**Реальная прибыль** – это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции.

Минимальная прибыль, нормальная и максимальная связаны с планируемым объемом производства; достижение каждой означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безубыточности либо прибыльности.

**Минимальной** считается прибыль, которая обеспечивает предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившемуся за исследуемый период:

$$P_{\min} = \frac{K \cdot UD_{\min}}{100 - CH_{\text{приб}}},$$

где  $K$  – величина вложенного капитала;  $UD_{\min}$  – минимальный уровень доходности;  $CH_{\text{приб}}$  – ставка налога на прибыль в соответствии с действующим законодательством.

**Нормальная прибыль** – это минимальный доход (или плата), необходимый для удержания предпринимателя в определенной отрасли. Она представляет собой соответствующий процент на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности. Если получаемая прибыль меньше нормальной, то наблюдается "бегство" капитала из неприбыльной отрасли; если больше нормальной, то происходит прилив капитала в прибыльную отрасль.

### 3.6.6. Рентабельность работы предприятия

В условиях рыночных отношений приходится постоянно принимать неординарные решения, связанные с учетом финансового состояния предприятия.

Для оценки эффективности работы предприятия только показателя прибыли недостаточно. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, т. е. основных производственных фондов и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше.

**Рентабельность** – это доходность, прибыльность, показатель экономической эффективности деятельности промышленного предприятия, отражающий конечные результаты хозяйственной деятельности.

В практике работы предприятий применяется ряд показателей рентабельности. При расчете рентабельности в любом случае отражается процентное отношение суммы полученной (ожидаемой) прибыли к одному из следующих показателей: себестоимость продукции, стоимость основных производственных фондов, оборотных средств, выручка от реализации продукции (объем продаж) и т. д.

Показатели рентабельности объединяются в следующие группы:

- рассчитываемые для оценки доходности предприятия; методика их расчета основана на применении показателей прибыли за отчетный год, прибыли от реализации продукции, чистой прибыли (в числителе) и показателей реализованной продукции, акционерного, собственного, заемного и совокупного капитала (в знаменателе);

- рассчитываемые для оценки доходности продукции, используемых ресурсов и затрат; методика их расчета также базируется на применении показателей прибыли за отчетный год, прибыли от реализации продукции, чистой прибыли (в числителе) и показателей совокупных затрат, себестоимости, основных производственных фондов, оборотных средств, оплаты труда, численности работников и т. д. (в знаменателе). Наиболее распространенными в практике отечественных предприятий показателями рентабельности данной группы являются рентабельность продукции, рентабельность основных производственных фондов и рентабельность производства.

- **Рентабельность продукции** рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости продукции:

$$R_{\text{прод}} = \Pi / C \cdot 100,$$

где  $\Pi$  – прибыль;  $C$  – себестоимость продукции.

**Рентабельность основных производственных фондов** определяется путем деления прибыли на стоимость основных производственных фондов:

$$R_{\text{ОПФ}} = \Pi / \text{ОПФ} \cdot 100,$$

где  $\text{ОПФ}$  – стоимость основных производственных фондов.

**Рентабельность производства** рассчитывается путем деления прибыли на сумму основных производственных фондов и нормируемой части оборотных средств:

$$R_{\text{пр}} = \Pi / (\text{ОПФ} + \text{ОбС}_{\text{н.ч}}),$$

где  $\text{ОбС}_{\text{н.ч}}$  – нормируемая часть оборотных средств.



Чтобы оценить уровень доходности предприятия, проводят анализ показателей за ряд периодов (изучается динамика изменений показателей рентабельности). Такой анализ является важным информационным источником разработки перспективных планов развития предприятия и определения тактики поведения на товарном рынке.

### 3.6.7. Факторы повышения рентабельности и увеличения прибыли

Для повышения эффективности работы предприятия первоочередное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам (рис. 3.7).

К *внешним факторам* относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли и рентабельность.

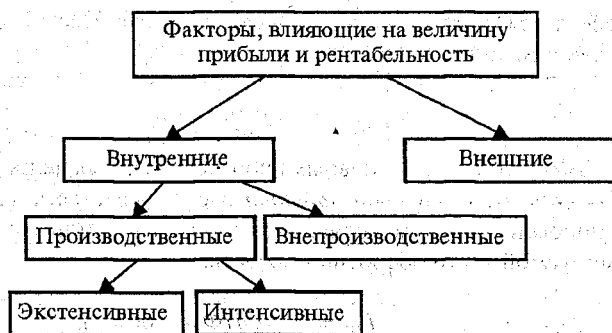


Рис. 3.7. Факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельность

**Внутренние факторы** делятся на производственные и внепроизводственные. **Производственные факторы** характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. **Экстенсивные факторы** воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. **Интенсивные факторы** воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через "качественные" изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

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

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. "Прямое" влияние на себестоимость продукции, а значит, на прибыль и рентабельность, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы: ведь доля материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

В развитых странах (США, Канада, Германия, Франция, Италия и др.) широкое распространение получил расчет конечных результатов деятельности предприятия с помощью метода "затраты – выпуск". В соответствии с этим методом общий результат работы предприятия определяется путем суммирования эксплуатационного и финансового результатов. По каждому из видов деятельности затраты соизмеряются с производством и сбытом продукции (реализацией), доходами и определяется конечный результат.

**Эксплуатационной** считается деятельность, соответствующая уставу предприятия; **финансовой** – деятельность, связанная

с финансовым и банковским обслуживанием предприятия, выпуском ценных бумаг, участием в сторонних предприятиях, предоставлением и получением кредитов; *чрезвычайной* – деятельность по операциям длительного характера, как правило, продолжительностью от 2 до 5 лет (например, реализация основных фондов, ноу-хау, авторского и арендного права и др.).

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Что такое цена и каковы ее функции?
2. По каким признакам классифицируют цену?
3. В чем проявляется политика цен на предприятии?
4. Какие виды прибыли вы знаете?
5. Какие функции выполняет прибыль?
6. Как формируется и используется прибыль на предприятии?
7. Что такое рентабельность?
8. Какие виды рентабельности вы знаете?

## **3.7. ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **3.7.1. Изменение роли инновационной деятельности на разных этапах экономического развития. Теория инноватики и ее формирование**

В зависимости от использования результатов научно-технических разработок различают два этапа экономического развития. На первом этапе научно-техническое развитие в моделях экономического роста рассматривается как экзогенный (внешний) фактор развития. Это объясняется тем, что наука в значительной степени развивается как самостоятельная система, т. е. система, на входе в которую находятся имеющиеся научные знания, а на выходе – новые. В то же время оборудование, его образцы могут создаваться людьми, которые не имеют научных знаний. Таким образом, наука развивалась практически параллельно производственному процессу. Так, например, в конце XIX в. один и тот же станок несколько раз заменялся станком такого же вида, т. е. моральный срок старения был равен нескольким физическим. В таких условиях инноватика не нужна,

специальные структуры и методы организации инновационной деятельности также не востребованы. В т о р о й э т а п развития (вторая половина XX в.) отличается тем, что конкурентное производство не может существовать без использования научно-технических знаний. В то же время наука требует все больших ресурсов, которые может дать производство. Таким образом, экономические и исторические условия привели к тому, что возникла необходимость создания и использования инноватики.

**Инноватика** – наука, которая направлена на изучение теории создания новшеств, активизацию деловой активности предприятия за счет адаптации к инновационным процессам, обеспечение устойчивых темпов роста на основе научно-технологического развития. В моделях экономического роста научно-технологическое развитие становится эндогенным (внутренним) фактором роста.

Инноватика делает акцент не только на новизне принимаемых решений, но и на их практическом использовании. Она отвечает на следующие вопросы: как необходимо регулировать инновационное развитие? как сделать, чтобы предприятие имело обоснованную инновационную стратегию? что должен знать экономист-менеджер, чтобы предприятие было конкурентоспособным? как разработать и реализовать инновационный проект?

Теоретической базой для развития инноватики явились проведенные научные исследования, такие как работы Н. Кондратьева (*циклы деловой активности*), который на основе обширного статистического материала выявил существование длинных волн, или больших циклов, конъюнктуры. Один из результатов этих исследований позволил определить, что основой *длинных волн* (протяженностью 40 – 60 лет) является смена пассивной части капитала (здания, сооружения и т. п.). *Средние волны* (протяженностью 7 – 10 лет) включают замену активной части капитала (оборудование, транспорт и т. д.). *Короткие волны* (3–3,5 года) характеризуют рыночные конкурентные изменения по отношению к определенным видам продукции. Австрийский ученый Й. Шумпетер, работавший в Гарвардском университете (США), увидел в волновой теории Кондратьева возможность преодоления кризисов и спадов в промышленном производстве за счет инновационного обновления капитала. Шумпетер развивал инновационную теорию, также рассматривая зависимость

экономического развития от технологического. В своем труде "Деловые циклы" (1939) он выделяет три цикла: первый связан с промышленным переворотом, второй – с развитием железных дорог, третий – с развитием электроэнергетической и химической промышленности, изобретением двигателя внутреннего сгорания. Дальнейшее развитие теории циклов в современных условиях связывают с понятием технологических укладов.

Под *технологическими укладами* понимают большие группы технологических структур, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями, в рамках которых заключен замкнутый макроэкономический цикл, включающий добычу производственных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. В соответствии с данной теорией экономическое развитие достигается путем становления новых технологических целей и развития новых технологических укладов.

Борьба за переход на более высокий технологический уклад не только приводит к более высокому уровню экономического развития, но и обеспечивает экономическую безопасность национальной экономики, эквивалентный обмен на мировом рынке, качественно новый уровень жизни населения.

Одной из современных теорий, разработанных М. Портером, является *теория кластеров* (от англ. cluster – пакет, услуга, блок), которая объясняет формирование преимуществ национальной экономики за счет того, что одна конкурентоспособная отрасль помогает созданию другой в процессе взаимоподкрепляющихся отношений, поскольку такая отрасль является самым требовательным покупателем товаров и услуг, от которых она зависит. При формировании кластера все производства в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку, так как активная конкуренция в одной отрасли распространяется на другие отрасли кластера, ускоряя его развитие; стимулируется проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, повышается квалификация специалистов, происходит свободный обмен информацией, а также распространение новшеств по каналам поставщиков и потребителей, что порождает новые возможности. Кластер становится средством преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости.

В целом кластер способствует созданию новых предприятий, привлечению новых инвестиций, имеет тенденцию быстрого роста, что значительно повышает уровень конкурентоспособности национальной экономики.

### 3.7.2. Понятие, виды и классификация инноваций

Существует множество определений инноваций и инновационной деятельности. Это связано со сложностью данного явления и процесса. В то же время большинство ученых, например Дж. Брайт, поддерживают точку зрения, согласно которой *инновационная деятельность* охватывает процесс возникновения идеи, ее разработку, использование результатов в производстве, управление этим процессом, предпринимательство как непрерывное условие инновационной деятельности, выход на рынок и достижение коммерческого успеха.

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

Таким образом, различие понятий "научно-техническая разработка" и "инновация" заключается в том, что научно-техническая разработка заканчивается разработкой комплекта документации и (или) созданием опытного образца, а инновация имеет круг потребителей.

Инновации очень разнообразны. Их можно классифицировать по ряду признаков. Выделим важнейшие из них.

По содержанию инновации делятся на:

- *производственные (технологические)*, включающие новые виды оборудования, сырья, материалов и т. д.;
- *управленческие*, включающие новые методы организации производства, управления, продвижения товаров на рынок;
- *информационные*, включающие новые способы сбора, обработки и передачи информации для принятия решений на качественно новом уровне;

- *социальные*, охватывающие изменение условий труда, быта, экологии и т. д.

Таким образом, неправомерно относить к инновациям только новое оборудование. Мы видим, что по содержательному признаку инновации достаточно разнообразны. В реальной действительности изменение технологии производства, оборудования (производственные инновации) обуславливает необходимость изменения методов принятия управленческих решений, организации производства, маркетинга (управленческие инновации), что приводит к необходимости изменения методов сбора, обработки и передачи информации (информационные инновации). Это в свою очередь меняет условия труда и быта (социальные инновации), что вызывает новые потребности, которые приводят к необходимости использования новых технологий, оборудования и т. п. Такая взаимосвязь инноваций различного рода носит название "*круг инноваций*".

Итак, чтобы инновационное решение было успешным, необходимо разработать программу, комплекс мероприятий, которые обязательно будут учитывать все виды инноваций (круг инноваций).

По уровню новизны инновации делятся на продукцию, изготовленную на основе: высоких технологий, продвинутых технологий, технологий среднего уровня, технологий низкого уровня.

Иногда, в зависимости от последствий использования инноваций, различных по уровню новизны, они делятся на базисные и улучшающие, псевдоинновации. *Базисные инновации* реализуют кардинальные изобретения, которые позволяют сформировать новое поколение техники. *Улучшающие инновации* направлены на реализацию незначительных изобретений, которые позволяют поддерживать стабильность экономического развития. *Псевдоинновации* приводят к "косметическому" улучшению продукции, которая выпускается продолжительное время.

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

По масштабам применения инновации бывают единичными и массовыми. Для оценки по данному признаку

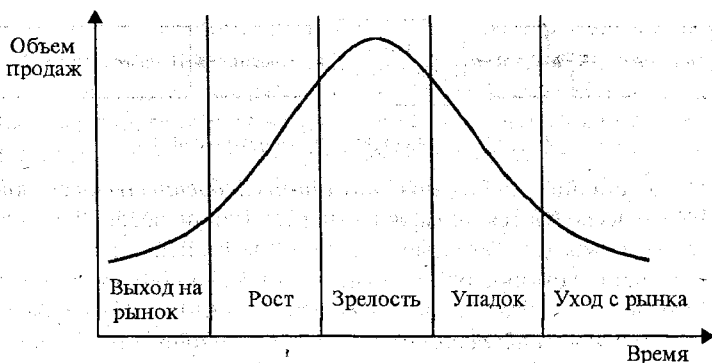


Рис. 3.8. Жизненный цикл инноваций

можно использовать количество субъектов хозяйствования или потребителей, применявших данную инновацию, а также величину годового экономического эффекта и (или) величину эффекта за весь жизненный цикл изделия.

В зависимости от этапа инновационного процесса инновации могут выступать в виде ноу-хау, патента, комплекта документации, новой продукции, так как каждый из них можно продать. Вопрос о том, продавать патент или новую продукцию, решается на основании оценки конкретных условий реализации и потенциального коммерческого успеха.

Каждая инновация проходит так называемый *жизненный цикл*, который охватывает следующие фазы: выход на рынок, рост, зрелость, упадок, уход с рынка (рис. 3.8).

При обосновании управленческих решений по развитию инновационной деятельности предприятия необходимо учитывать, на какой стадии находится инновация. Это позволяет правильно оценивать возможный объем продаж и прогнозировать его изменение.

### 3.7.3. Инновационная деятельность и ее особенности

Согласно различным определениям, инновационная деятельность может состоять из разных этапов (рис. 3.9). Но все они взаимосвязаны и обеспечивают эффективность инновационного процесса.



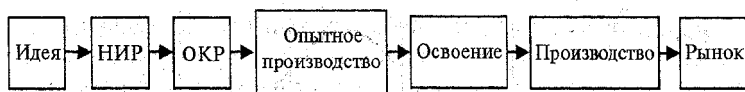


Рис. 3.9. Состав инновационной деятельности

На стадии проведения *научно-исследовательских работ* (НИР) исследуются возможности реализации возникшей идеи, разрабатываются методические подходы к оценке возможности создания нового продукта (технологии). Если получены положительные результаты, то на их основе осуществляются *опытно-конструкторские работы* (ОКР) – разрабатывается конструкторская документация и создается опытный образец, который проходит опытные испытания (опытное производство).

Если испытания прошли успешно, начинается производство новой продукции. Особое значение имеет этап освоения, когда необходимо адаптировать производственный процесс к новым требованиям (освоить новое оборудование, овладеть новой технологией и т. д.). Эффективность производства новой продукции во многом определяется эффективностью процесса освоения.

Выход на рынок с новым продуктом требует проведения особой дополнительной работы (если продукт уже реализовывался на рынке, то можно на основании данных о поведении покупателей предсказать возможный объем реализации). Падение спроса на традиционный товар вызывает падение цены, приводит к снижению объема производства. Если товар выходит на рынок впервые, то неопределенность многократно возрастает.

В современных условиях сформировалась новая концепция маркетинга инновационных продуктов, в соответствии с которой изменилось место взаимодействия разработчика (производителя) и потребителя. При новой концепции маркетинга инновационного продукта потребитель и разработчик встречаются в начале цепочки в двух случаях:

- новый продукт разрабатывается в соответствии с четкими запросами потребителя;
- на стадии разработки проводится агрессивная кампания по формированию потребности в новом товаре, и к тому моменту, когда новый товар выходит на рынок, потребитель уже ждет его.

При обосновании решений по инновационному развитию предприятия необходимо учитывать, что инновационная дея-

тельность характеризуется следующими отличительными чертами: повышенным риском, цикличностью развития, тесной взаимосвязью уровня новизны продукции и эффективности использования ресурсов, специальными моделями продвижения нового продукта на рынок (в отличие от традиционного продукта).

*Повышенный риск инновационной деятельности* складывается из повышенных рисков ее этапов:

$$R_{и} = R_{НИР} + R_{ОКР} + R_{осв} + R_{пр} + R_{рын} + R_{ф-м},$$

где  $R_{НИР}$ ,  $R_{ОКР}$ ,  $R_{осв}$ ,  $R_{пр}$ ,  $R_{рын}$ ,  $R_{ф-м}$  – повышенные риски соответственно проведения НИР, проведения ОКР, освоения, производства нового товара, выхода на рынок с новым товаром, форс-мажорных обстоятельств.

Повышенный риск при выходе на рынок обусловлен тем, что если товар ранее реализовывался, то можно предусмотреть в определенном временном интервале объем его потребления. Если товар новый, то очень сложно определить объем его потребления. Это связано, во-первых, с высоким уровнем неопределенности поведения потребителя, во-вторых – со сложностью точного определения экономического потенциала нового продукта.

На основании статистических данных, характеризующих инновационную деятельность на рынке западноевропейских стран, была построена "кривая смертности идей". Она отражает средне-статистическую вероятность доведения идеи до коммерческого уровня и показывает, что из ста идей коммерческого успеха достигают менее десяти. "Кривая смертности идей" доказывает, что риск – внутреннее свойство инновационной деятельности, поэтому он обязательно должен быть учтен при обосновании и реализации инновационных проектов.

*Цикличность развития* рассматривается на двух уровнях: на макроуровне (большие циклы Кондратьева) и микроуровне (учитывает жизненный цикл конкретного изделия). При учете макроциклов необходимо четко определить, на какой фазе находится развитие конкретной технологической парадигмы. Исходя из этого, определяют экономический эффект. Так, например, исчерпание возможностей требует перехода на новую технологию.

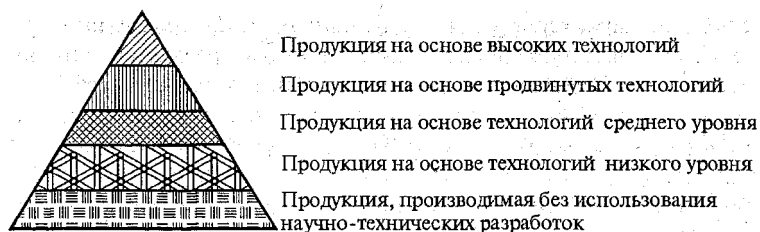


Рис. 3.10. Классификация продукции в зависимости от уровня новизны применяемых технологий

ческую парадигму. На микроуровне решение о кредитовании создания нового образца, обновлении оборудования также необходимо принимать исходя из конкретной стадии жизненного цикла данного изделия.

Еще одна важнейшая характерная черта инновационной деятельности – *взаимосвязь уровня новизны продукции и эффективности использования ресурсов.*

При классификации инноваций было установлено, что продукция может различаться в зависимости от уровня новизны применяемых технологий (рис. 3.10). Особенность продукции, произведенной на основе научно-технических разработок, заключается в том, что дополнительные затраты на первых стадиях инновационного цикла окупаются и дают значительный эффект на стадиях ее производства, эксплуатации и потребления. Так, прогрессивные технологии позволяют более экономно использовать трудовые, сырьевые, топливные ресурсы, на стадии эксплуатации потребитель получает экономию за счет более низких затрат на эксплуатацию технического изделия. Чем выше уровень новизны, тем больше потенциальная прибыль. Высокие технологии позволяют устанавливать монопольные цены и получать высочайшую прибыль, продвинутые технологии позволяют получать очень высокую прибыль. Товар, произведенный на основе технологий среднего и низкого уровней, может принести прибыль только при значительном объеме реализации продукции данного вида. Таким образом, при формировании программы выпуска изделий необходимо стремиться к увеличению доли продукции, производимой на основе технологий высокого или продвинутого уровня.

### 3.7.4. Инновационная деятельность предприятия

Инновационная деятельность предприятия является важнейшим инструментом, обеспечивающим конкурентоспособность выпускаемых товаров и возможность увеличения прибыли, получаемой предприятием в результате хозяйственной деятельности.

Каждое предприятие стремится обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции, т. е. такой, которой отдаст предпочтение потребитель на конкретном рынке в данное время исходя как из ценовых, так и неценовых факторов.

Предпочтение по ценовым факторам обеспечивается инновационной деятельностью, которая направлена на использование новых технологий, оборудования, материалов, позволяющих уменьшать затраты на производство продукции данного вида, что приводит к снижению цены изделия.

Инновационная деятельность позволяет повышать конкурентоспособность продукции и за счет неценовых факторов, так как новые изделия с улучшенными технико-экономическими параметрами привлекают потребителей. При этом потребитель часто выбирает более дорогой по цене товар, учитывая экономию, которую он получит в процессе его эксплуатации. Так, например, предпочтение получает более дорогая бытовая техника, которая удобнее в эксплуатации, характеризуется более низким энергопотреблением, более высокой надежностью, что сокращает затраты на ремонт, а также обеспечивает более высокий уровень комфорта, а иногда и престижа.

Обоснование мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции на основе ценовых факторов проводится на базе определения экономии сырья, материалов, трудовых и иных видов затрат при использовании нового оборудования, технологий.

Обоснование мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции на основе неценовых факторов проводится на базе расчетов по увеличению прибыли от реализации изделий нового вида за счет как более высокой цены, так и увеличения объема продаж.

Если для реализации на предприятии законченных научно-технических разработок, новых или усовершенствованных тех-

нологий требуются значительные инвестиции, то разрабатывается *инновационный проект*. Он обосновывается так же, как и инвестиционный проект, но важнейшая его отличительная особенность – учет более высокого уровня риска, который является внутренней характеристикой инновационной деятельности.

Инновационная деятельность позволяет реализовывать стратегию развития предприятия, обеспечивать получение запланированной прибыли.

Очевидно, что, учитывая жизненный цикл изделия, можно определить, когда продукция данного вида (например, *A*) уйдет с рынка. К этому времени предприятие должно освоить выпуск нового изделия (например, *B*), которое обеспечит запланированный объем прибыли в конкретном году. Настанет время, когда и продукция *B* уйдет с рынка, что вызовет необходимость разработки и реализации товара нового вида (например, *C*) и т. д. При этом надо определить величину затрат, необходимых для разработки новых видов изделий (*B*, *C*, *D*), и определить, сможет ли предприятие самостоятельно осуществить данные разработки или следует провести информационный поиск и выбрать из предлагаемых проектов наиболее эффективный.

Таким образом, инновационная стратегия предприятия должна обеспечить устойчивость его положения на рынке.

### 3.7.5. Модели продвижения новых товаров на рынок

Особенности моделей продвижения инновационных товаров на рынок обусловлены особенностями инновационного цикла, которые заключаются в том, что на первых стадиях идут дополнительные затраты на разработку, а величина получаемой прибыли во многом определяется моделями продвижения. Традиционные товары имеют линейную форму продвижения на рынок: от реализации товара получают деньги, которые снова тратят на производство продукции, и т. д. У инновационных продуктов сферическая форма продвижения (рис. 3.11).

При использовании такой модели затраты на разработку могут окупаться неоднократно, на многих аналогичных предприятиях. И чем больше будет потребителей, тем больше экономия

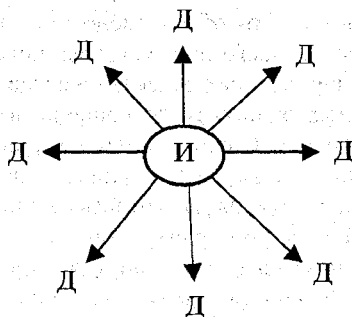


Рис. 3.11. Сферическая форма продвижения инноваций на рынок (И – инновация; Д – деньги, получаемые в результате ее реализации)

на затратах на разработку. Так, например, новую технологию резания можно применить на одном предприятии, а можно на трех, пяти, десяти и т. д.

Перед менеджером, который продвигает новый товар на рынок, стоят две задачи:

- 1) обеспечить сферическую форму продвижения товара на рынок, т. е. найти как можно больше покупателей;
- 2) защитить свою интеллектуальную собственность.

В настоящее время в Республике Беларусь разработан комплекс законодательных актов, которые позволяют оценивать интеллектуальную собственность и сохранять авторство, выполняя определенные требования. Развивается патентование, позволяющее сохранять права на интеллектуальную собственность и вовлекать ее в хозяйственный оборот. Разработаны также модели продвижения новых продуктов на рынок – отпочковывание и струйная модель.

Суть *отпочковывания* состоит в том, что крупное предприятие, затратившее значительные средства на разработку продукции и технологии нового вида, для скорейшего получения прибыли создает малые предприятия, которым передает свой интеллектуальный продукт и которые помогают в продвижении этого продукта на рынок и получают часть прибыли.

*Струйная модель* основана на том, что часто средства, вложенные в разработку нового товара, не могут быть использованы

для его производства. Это обусловлено технологическими особенностями существующего производства, поведением потребителей и т. д. В таких случаях задача менеджера – найти применение полученным результатам совершенно в других областях, чтобы окупить затраты. Специалисты ведут поиск технических решений в смежных и даже в не связанных с данным видом производства сферах, чтобы найти готовые технические решения, которые можно использовать в своем производстве. Это делается с целью экономии затрат на разработки. Проведение научных разработок в определенных сферах в течение длительного времени позволяет предприятию при производстве товара того или иного вида быть конкурентоспособным на мировом рынке, а снижение уровня технологичности производимых товаров может привести к потере рынков.

Таким образом, в современных условиях, если речь идет об инновационной деятельности, хотя она носит рисковый характер, предприятию не рисковать более рискованно, чем рисковать.

### **3.7.6. Интеллектуальная собственность и ее использование на промышленном предприятии**

В соответствии с законодательством Республики Беларусь *интеллектуальная собственность* представляет собой исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак и т. п.). Вместе с тем различные объекты интеллектуальной собственности имеют совершенно разную экономическую сущность. Так, например, товарный знак значительно отличается от промышленного образца как по величине затрат на его создание, так и по характеру использования.

По с ф е р е п р и м е н е н и я объекты интеллектуальной собственности можно разделить на промышленную собственность и литературно-художественную собственность.

*Промышленная собственность* включает изобретения, научные открытия, промышленные образцы, товарные знаки, фир-

менные наименования и т. п. При этом следует подчеркнуть, что термин "промышленная собственность" не совсем точно характеризует рассматриваемую собственность: если изобретения, полезные модели, промышленные образцы действительно в значительной своей части используются в промышленности, то такие объекты промышленной собственности, как товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, представляют интерес не только для промышленности, но и для торговли и других сфер.

*Литературно-художественная собственность* включает права на литературные, музыкальные, аудиовизуальные произведения и т. п. Они реализуются авторским правом.

Использование объектов промышленной собственности является одним из условий устойчивого положения предприятия на рынке. Объекты интеллектуальной собственности должны иметь правовую охрану, которая, являясь юридической категорией, в то же время выполняет экономическую функцию, заключающуюся в содействии реализации экономического потенциала объектов промышленной собственности.

В качестве охранного документа может выступать *патент*, который представляет собой документ, удостоверяющий право изобретателя на владение, использование и распоряжение этим изобретением. Цель патентования – обеспечение законодательной защиты изобретения от самовольного использования другими лицами и организациями. Охранным документом товарного знака является *свидетельство*, которое удостоверяет его приоритет и подтверждает исключительное право владельца на товарный знак в отношении товара, указанного в свидетельстве.

Для вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот необходимо оценить их стоимость.

В соответствии с нормативными актами Республики Беларусь *оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности* (ОИС) представляет собой процесс определения полезности результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, продукции, выполняемых работ и услуг (фирменное наименование, товарный знак и т. п.) в стоимостном выражении.

Для управления объектами интеллектуальной собственности на предприятии необходимо поставить их на учет. Учет объектов



ОИС происходит посредством *нематериальных активов* (долгосрочных имущественных прав, обеспечивающих его владельцам определенный доход или иную выгоду).

В процессе использования ОИС происходит их износ и начисляется амортизация.

*Амортизация ОИС* представляет собой перенос части их стоимости на издержки производства или обращения по нормам, определяемым организацией исходя из установленного срока их полезного использования.

Организация передачи технологии может осуществляться на основе лицензионного и безлицензионного договоров.

*Лицензионный договор* представляет собой соглашение о передаче правообладателем (*лицензиаром*) права на использование ОИС в объеме, предусмотренном договором, другому лицу (*лицензиату*), причем последний принимает на себя обязательство вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором. Таким образом, лицензионный договор составляется с целью соглашения о порядке использования лицензионного вознаграждения.

*Лицензионное вознаграждение* представляет собой платежи за предоставление прав на использование объекта интеллектуальной собственности, являющегося предметом лицензионного соглашения.

Лицензионное вознаграждение может осуществляться в двух формах:

- *роялти* – текущие (периодические) отчисления в виде фиксированных ставок от объема реализуемой по лицензионному договору продукции (услуг) через определенные промежутки времени;
- *паушальный платеж* – фиксированная сумма вознаграждения за предоставленные по лицензионному договору права на использование объекта интеллектуальной собственности независимо от фактических размеров реализуемой лицензионной продукции (услуг); паушальный платеж может производиться как единовременно, так и в рассрочку.

Оценка интеллектуальной собственности на предприятии позволяет осуществлять:

- внесение стоимости интеллектуальной собственности в уставный капитал;
- постановку на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов;
- уступку прав на ОИС;
- передачу прав на использование ОИС на лицензионной основе;
- разгосударствление и приватизацию с учетом стоимости ОИС;
- ликвидацию предприятия с учетом стоимости ОИС;
- использование ОИС в качестве залога.

Таким образом, вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот оказывает значительное влияние на повышение устойчивости предприятия на рынке, повышение эффективности его функционирования. С развитием инновационной деятельности степень этого влияния многократно усиливается.

#### *Вопросы для самоконтроля*

1. Назовите условия развития инновационной деятельности.
2. Что такое инноватика?
3. Охарактеризуйте технологические уклады.
4. Что такое кластер?
5. Какова характеристика инноваций?
6. Дайте классификацию инноваций по содержательному признаку.
7. Дайте классификацию инноваций по уровню новизны.
8. Каковы этапы жизненного цикла инноваций?
9. Назовите этапы инновационной деятельности.
10. Каковы характерные особенности инновационной деятельности?
11. Что такое "кривая смертности идей"? Каковы ее вид, содержание?
12. В чем сущность инновационной деятельности и каково ее влияние на конкурентоспособность продукции?
13. Какова зависимость величины прибыли от обновления выпускаемой продукции.
14. Охарактеризуйте модели продвижения на рынок новых продуктов.
15. Дайте определение интеллектуальной собственности.
16. Как классифицируются объекты интеллектуальной собственности?

17. Что такое промышленная собственность?
18. В чем заключается цель патентования?
19. Что представляет собой оценка интеллектуальной собственности?
20. Для чего используется лицензионный договор?
21. Что такое роялти?
22. Что такое паушальный платеж?
23. С какой целью на предприятии проводится оценка интеллектуальной собственности?

### 3.8. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.8.1. Понятие инвестиций и их виды

Для сохранения и развития производственного потенциала предприятия необходимо осуществление инвестиционной деятельности.

В самом общем смысле под *инвестициями* понимают вложения капитала в любом виде в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли и (или) социального эффекта. "Словарь современной экономической теории" Макмиллана определяет инвестиции как поток расходов, предназначенных для производства благ, а не для непосредственного потребления. Есть предположение, что термин "инвестиции" произошел от латинского *invest*, что означает "вкладывать". Инвестиции в воспроизводство основных фондов осуществляются в форме *капитальных вложений*.

В современных условиях инвестиции определяют достаточно широко: как денежные средства, банковские вклады, паи, акции, другие ценные бумаги, технологии, оборудование, лицензии, в том числе товарные знаки, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) социального эффекта.

В зависимости от объекта инвестиции могут выступать в форме как *прямых инвестиций*, непосредственно вкладываемых в создание нового производственного оборудования, лицензии, недвижимость, так и *портфельных инвестиций*, представляющих собой помещение средств в ценные бумаги.

Исследование инвестиций с позиции экономической целесообразности показывает, что прямые инвестиции выступают в форме капиталобразующих инвестиций (традиционно используется термин "капитальные вложения"). В соответствии с применяемыми у нас в течение ряда лет статистическими методами оценки в *объем капитальных вложений* включаются затраты: на новое строительство, расширение действующих предприятий, реконструкцию, техническое перевооружение. Такое деление позволяет характеризовать капитальные вложения по направлениям использования.

Так, *новое строительство* представляет собой строительство новых предприятий на вновь осваиваемых площадях.

*Расширение действующих предприятий* – это сооружение вторых и последующих очередей, введение в строй дополнительных цехов и производств, расширение уже функционирующих основных и вспомогательных цехов и производств.

*Реконструкция* – осуществляемое в процессе деятельности предприятия частичное либо полное переустройство производства без строительства новых или расширения действующих цехов (она может включать строительство новых цехов взамен ликвидированных).

*Техническое перевооружение* действующего предприятия представляет собой повышение технического уровня отдельных участков производства и агрегатов путем внедрения новой техники и технологий, механизации и автоматизации, модернизации изношенного оборудования.

Выбор направления капитальных вложений обосновывают исходя прежде всего из целей инвестирования. Очевидно, что капитальные вложения в реконструкцию и техническое перевооружение позволяют сокращать сроки ввода нового оборудования и объемы необходимых затрат. Новое строительство дает возможность переходить на новые технологии, прогрессивную организацию производства, новые методы управления.

По с о с т а в у выделяются капитальные вложения:

- на строительные-монтажные работы;
- на приобретение основных фондов;
- на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- на проектно-изыскательские работы и др.

По назначению капитальные вложения делятся на производственные (здания, сооружения, машины, оборудование и т. п.) и непроизводственные (объекты социально-культурного назначения, библиотеки, детские и спортивные учреждения и т. д.).

Для оценки капитальных вложений используют их структуру, которая в зависимости от классификации признаков может быть отраслевой, территориальной, технологической и воспроизводственной.

**Отраслевая структура** характеризует соотношение капитальных вложений по отраслям (в процентах к общему объему инвестиций).

**Территориальная структура** характеризует соотношение основных составляющих затрат на строительномонтажные работы, оборудование и т. д.

Кроме того, большое значение имеет оценка прогрессивности оборудования и применяемых технологий, т. е. **технологическая структура**.

**Воспроизводственная структура** капитальных вложений отражает их соотношение по формам производства: новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение, расширение действующих предприятий.

Часто в литературе используется классификация инвестиций в зависимости от их характера: реальные (прямые), финансовые и интеллектуальные. К **реальным инвестициям** относятся инвестиции в основной капитал, а также в товарно-материальные запасы, к **финансовым** – вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, к **интеллектуальным инвестициям** – вложения в подготовку кадров, передачу опыта, лицензии, ноу-хау, в совместные научные разработки.

Инвестиции можно классифицировать по формам собственности (особое внимание уделяя привлечению частных инвестиций), по субъектам инвестирования, т. е. по тому, кто является инициатором инвестиционной деятельности (государство, частные лица), по видам рынков вложения (финансовый рынок, производственный). По форме инвестиции могут быть **материальными** (в основной капитал, прирост оборотного капитала) и **нематериальными** (имущественные права, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, повышение квали-

фикации; при этом имущественные права могут определяться авторскими правами, ноу-хау, лицензиями, патентами, а также правами пользования землей, природными ресурсами и др.).

Инвестиции можно классифицировать также по источникам финансирования:

- собственные финансовые ресурсы предприятия и внутрихозяйственные резервы (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и т. д.);
- заемные финансовые средства (кредиты, займы и т. п.);
- привлеченные финансовые средства (средства, получаемые от продажи акций, паевые взносы членов трудового коллектива и т. д.);
- денежные средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий;
- средства госбюджета и внебюджетных фондов;
- иностранные инвестиции.

Таким образом, инвестиции разнообразны по составу, назначению, форме, источникам финансирования и т. д., но все они являются важнейшим ресурсом предприятия, направленным на получение дохода и (или) достижение социального эффекта.

### 3.8.2. Инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиционная деятельность предприятия – основное условие его эффективного развития.

*Объектами инвестиционной деятельности* являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, права на интеллектуальную собственность, имущественные права, другие объекты собственности, а *субъектами* – инвесторы, в качестве которых могут выступать юридические лица, граждане, в том числе иностранные, а также иностранные представители.

В современных условиях большая часть инвестиций непосредственно связана с инновационным процессом.

В соответствии с определением инвестиций (см. п. 3.8.1) предприятие должно сделать выбор, куда вложить накопленные

денежные ресурсы, чтобы они принесли максимальный доход. Следует оценить возможности реальных инвестиций, вложений в банк, приобретения акций перспективных предприятий и др.

При оценке инвестиционной деятельности необходимо оценить возможные потери от инфляции, так как цель инвестирования – обязательное получение дохода и (или) достижение социального эффекта.

Инвестирование в производство характеризуется долгосрочным вложением капитала и содержит оценку предполагаемого развития событий и вероятности достижения намеченного результата при определенных затратах. Предприятие несет затраты сегодня, чтобы в будущем получить доходы за счет использования новых технологий, производства товаров и услуг.

Так как инвестиционная деятельность предприятия – довольно длительный процесс, необходимо оценить возможные перспективы развития. Выбор и обоснование перспектив развития предприятия в сфере инновационной деятельности представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии. В условиях быстрых изменений в окружающей среде, острой конкурентной борьбы необходимо не только оперативно принимать адекватные изменениям решения, но и обосновывать модели перспективного развития с учетом вероятных изменений. С этой точки зрения *инвестиционная стратегия* предприятия представляет собой разработку и обоснование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия предприятия разрабатывается на долгосрочный период (3, 5, 7 и более лет), но включает и среднесрочные цели (1–2 года), и краткосрочные (до 1 года), на основе которых вырабатываются конкретные управленческие решения для формирования инвестиционного портфеля и реализации инвестиционных программ и проектов.

*Инвестиционный портфель* формируется с учетом направлений инвестиционной стратегии и реализует стратегические задания среднесрочного периода. Формирование инвестиционного портфеля представляет собой поиск, оценку и отбор инвестиционных проектов исходя из возможностей и целей предприятия, т. е. из общей экономической стратегии развития предприятия. Прорабатываются возможные сроки и объемы реализации от-

дельных инвестиционных программ и проектов с учетом конкретизации решений в краткосрочном периоде.

*Оперативное управление* реализацией инвестиционных программ и проектов предусматривает разработку и выполнение конкретных мероприятий по отдельным проектам.

*Инвестиционный процесс* состоит из следующих основных фаз: определение объекта инвестирования, обоснование источников финансирования капитальных вложений, контроль за использованием средств и реализацией намеченных мероприятий.

Инвестирование как долгосрочное вложение капитала требует разработки программы, оценивающей обоснованность поставленных целей, возможность привлечения инвестиций и получение запланированного эффекта. Такая программа называется инвестиционным проектом. Долгосрочность вложений в качестве важнейшего условия требует проведения оценки устойчивости проекта. Каждый инвестиционный проект уникален, так как разнообразны цели и условия достижения, поэтому необходимы специальные знания и навыки для разработки и реализации таких проектов.

В настоящее время проводится подготовка специалистов в области управления проектами (Project Management).

### 3.8.3. Инвестиционный проект

Традиционно термин "проект" применялся для обозначения комплекта технической документации, чертежей, расчетов, технико-экономического обоснования создания объекта. В настоящее время под проектом понимается инвестиционный процесс, предусматривающий использование ресурсов определенного количества и качества для достижения обоснованных целей и получения запланированного результата.

Таким образом, *инвестиционный проект* в современном понимании — это целенаправленное, заранее обоснованное и запланированное создание, изменение, в том числе модернизация, объекта, продукта, предприятия, системы, решение проблемы.

Проект функционирует в определенном окружении, включающем внутренние и внешние компоненты, которые учитывают экономические, политические, социальные, технологические, нормативные и иные факторы.



В связи с тем что временной фактор является важнейшим в оценке инвестиционного проекта, выделяют, как правило, три основные стадии инвестиционного проекта: 1) прединвестиционная; 2) инвестиционная; 3) эксплуатационная.

**Прединвестиционная стадия** объединяет комплекс работ, во времени предшествующих непосредственному инвестированию, и включает маркетинговые исследования, анализ влияния экономических, технологических, социальных, политических и других факторов. Проводится технико-экономическое обоснование проекта, анализ инвестиционных возможностей предприятия. (Иногда вместо прединвестиционной стадии первой в жизненном цикле проекта может быть концептуальная, включающая формулирование целей и обоснование осуществимости проекта.) На этой стадии необходимо: сравнить альтернативные варианты по критериям стоимости и прибыли; выбрать потенциальных исполнителей проекта, инвесторов; составить развернутый бизнес-план инвестиционного проекта; обсудить и заключить договоры; составить график реализации проекта, указав сроки строительства, монтажа и пусконаладочных работ. Особенно важно правильно оценить эффективность инвестиционного проекта. При этом оценивают:

- экономическую эффективность, которая отражает затраты и результаты, учитывающие интересы участников проекта, а также города, где он будет реализован, региона национальной экономики;
- коммерческую (финансовую) эффективность, учитывающую финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- бюджетную эффективность, отражающую последствия реализации проекта с точки зрения поступлений в бюджет.

На **инвестиционной стадии** инвестиционного проекта осуществляют более детальные проектно-конструкторские разработки, закупки, поставки, заключают дополнительные контракты и выполняют другие работы, которые должны закончиться приемкой и сдачей проекта в эксплуатацию.

**Эксплуатационная стадия** инвестиционного проекта включает проверку и приемку объекта, подготовку производства (в том числе работы по подбору и подготовке соответствующих специалистов), а также процесс эксплуатации объекта. Должно

быть предусмотрено и завершение проекта (составление окончательной отчетности, сворачивание проекта, выход организации из работ по проекту, оценка возможностей перехода к новому проекту).

Таковы основные стадии жизненного цикла инвестиционного проекта. Разбиение на стадии может быть иным, но оно должно четко охарактеризовать рассмотренные вопросы, распределить выполнение работ во времени.

### 3.8.4. Методы оценки эффективности решений по инвестиционным проектам

Оценку эффективности решений, принимаемых по инвестиционным проектам, осуществляют инвесторы или консалтинговые фирмы по заданию инвесторов. При этом должны быть учтены последствия воздействия реализации проекта на окружающую природную и социальную среду. В основе оценки эффективности проекта лежит определение соотношения затрат на его реализацию и результатов, достигнутых в соответствии с проектом.

Оценку инвестиционных проектов, сравнение вариантов и выбор наилучшего из них проводят с использованием следующих показателей: чистый доход (интегральный эффект), индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций, другие показатели, отражающие интересы участников или специфику проекта.

При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо привести (дисконтировать) указанные показатели к стоимости в момент сравнения, так как денежные поступления и затраты в различные временные периоды неравнозначны, а именно: доход, полученный в более ранний период, имеет большую стоимость, чем такой же доход, полученный в более поздний период; затраты, произведенные в более ранний период, имеют большую стоимость, чем те же затраты в более поздний период.

Приведение величин затрат и результатов осуществляется с помощью *коэффициента дисконтирования*, определяемого для постоянной нормы дисконта  $E$  по формуле

$$\alpha_t = 1/(1 + E)^t,$$

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

**Норма дисконта  $E$**  – коэффициент доходности капитала (отношение величины дохода к капитальным вложениям), при котором другие инвесторы согласны вложить свои средства в проекты аналогичного профиля.

При определении показателей экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться базисные, прогнозные, расчётные и мировые цены на продукцию и потребляемые ресурсы.

**Базисные цены** – это цены, сложившиеся на определенный момент времени. Они используются, как правило, на стадии технико-экономических исследований инвестиционных проектов.

**Прогнозные цены** – цены на конец  $t$ -го года реализации инвестиционного проекта в соответствии с прогнозируемым индексом цен на продукцию, ресурсы, услуги. Они определяются по формуле

$$C_n = C_0 \cdot I_t,$$

где  $C_n$  – прогнозная цена на конец  $t$ -го года реализации инвестиционного проекта;  $C_0$  – базисная цена продукции или ресурса;  $I_t$  – прогнозный коэффициент (индекс) изменения цен соответствующей продукции или соответствующих ресурсов на конец  $t$ -го года реализации инвестиционного проекта.

**Расчетные цены** определяются путем умножения базисной цены на дефлятор, соответствующий индексу общей инфляции, т. е. индексу повышения среднего уровня цен в экономике или цен на данный вид ресурса, продукции, услуг.

Прогнозные и расчетные цены используются на стадиях технико-экономического обоснования инвестиционных проектов. Одновременно в технико-экономическом обосновании расчеты осуществляются и в базисных отечественных, а при необходимости – в мировых ценах. Расчетные цены используются также для определения интегральных показателей эффективности в случае, когда текущие значения затрат и результатов принимаются в прогнозных ценах. Это необходимо для обеспечения сравнимости результатов, получаемых при различных уровнях

инфляции. Базисные, прогнозные и расчетные цены могут выражаться в рублях или устойчивой иностранной валюте.

При расчетах эффективности инвестиционных проектов целесообразно учитывать влияние изменения цен на продукцию и потребляемые ресурсы, а также удовлетворенность спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

**Чистый дисконтированный доход** (ЧДД) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к началу проекта, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами по формуле

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

где  $T$  – временной период расчета;  $R_t$  – результаты, достигнутые в  $t$ -м году расчета;  $Z_t$  – затраты, осуществляемые в том же году.

Временной период расчета принимают с учетом реализации проекта, включая время создания предприятия (производства), время его эксплуатации и ликвидации. Если величина ЧДД инвестиционного проекта положительна, то проект признается эффективным, обеспечивающим уровень инвестиционных вложений не менее принятой нормы дисконта.

**Индекс доходности инвестиций** (ИД) представляет собой отношение суммы приведенного эффекта к величине инвестиций  $K$ :

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t}.$$

Если индекс доходности равен или больше единицы, то инвестиционный проект эффективен, а если меньше – неэффективен.

**Внутренняя норма доходности инвестиций** (ВНД) – это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на него, т. е. расчетная процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю.

**Срок окупаемости инвестиций** ( $T_{\text{ок}}$ ) – минимальный временной период от начала осуществления инвестиционного проекта, за пределами которого интегральный экономический эффект  $\mathcal{E}_{\text{инт}} = \text{ЧДД}$  становится и остается в дальнейшем неотрица-

тельным, т. е. период окупаемости – время от начала реализации инвестиционного проекта до момента, когда первоначальные инвестиционные вложения и другие затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, покрываются суммарными результатами от его осуществления.

Наряду с рассмотренными показателями эффективности возможны использование и других: простая норма прибыли, капиталлоотдача, интегральная эффективность затрат и т. д. При использовании любого показателя исходят из его сущностного содержания.

Ни один из вышеперечисленных показателей не является достаточным для полной оценки эффективности инвестиционных проектов и принятия решения об их реализации. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом всех рассмотренных показателей, а также интересов всех участников проекта. Очень важен также учет структуры и распределения капитала во времени и другие факторы.

В условиях нестабильности экономики и высоких процентных ставок по кредитам существенным показателем, требующим учета при принятии решения по осуществлению инвестиционных проектов, становится *срок возврата кредитных средств*. Важным условием оценки эффективности проекта является правильная оценка вероятных изменений факторов, характеризующих воздействие внешней среды.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Что понимается под инвестициями?
2. Дайте определение капитальных вложений.
3. Что включают прямые инвестиции?
4. Охарактеризуйте портфельные инвестиции.
5. Что понимается под новым строительством?
6. Что означает расширение действующих предприятий?
7. Охарактеризуйте реконструкцию.
8. Что понимается под техническим перевооружением?
9. Как классифицируются капитальные затраты?
10. Как характеризуется отраслевая структура капитальных вложений?
11. Как характеризуется территориальная структура капитальных вложений?

12. Как характеризуется воспроизводственная структура капитальных вложений?
13. Что понимается под инвестиционной деятельностью предприятия?
14. Как формируется инвестиционный портфель?
15. Что такое инвестиционный проект?
16. Назовите стадии инвестиционного проектирования.
17. Как оценить эффективность инвестиционного проекта?

### 3.9. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.9.1. Организация управления финансами предприятия

*Финансы предприятия* представляют собой систему денежных отношений, возникающих в процессе формирования, распределения и использования денежных средств и ценных бумаг (финансовых ресурсов). Управление финансами предприятия осуществляется с помощью совокупности форм, методов и средств организации движения финансовых ресурсов специальной финансовой службой. Самостоятельные финансовые службы (отделы), как правило, создаются на крупных предприятиях. На средних и малых предприятиях финансовая работа может осуществляться объединенным финансово-сбытовым отделом или отдельным работником, на которого возложены функции по управлению финансами. Общая ответственность за проведение и состояние финансовых расчетов предприятия возложена на главного бухгалтера.

Финансовая служба предприятия решает следующие задачи:

- обеспечение финансовыми ресурсами процесса производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, развития предприятия;
- исполнение финансовых обязательств перед бюджетом, кредиторами, персоналом и учредителями предприятия;
- разработка и реализация мероприятий по ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- контроль за эффективным использованием финансовых ресурсов в производстве и реализации инвестиционных проектов.

Финансовая служба предприятия выполняет следующие функции:

- организация финансового планирования, включая разработку текущих и перспективных финансовых планов;
- обеспечение своевременности и полноты расчетов с бюджетом, кредиторами, персоналом и учредителями предприятия;
- контроль за поступлением выручки от реализации продукции, имущества, товаров, работ, услуг;
- анализ финансовой отчетности, целевого использования фондов предприятия и правильности их формирования.

**Управление финансами предприятия** – непрерывный организационный процесс, направленный на повышение эффективности деятельности предприятия и использования его финансовых ресурсов. Он включает: анализ финансового состояния предприятия и денежных потоков; разработку мероприятий, обеспечивающих повышение платежеспособности предприятия, сбытовых возможностей и формирование потенциала его развития.

Источником анализа финансового состояния предприятия служат данные бухгалтерского и статистического учета, отчетность предприятия, и в первую очередь – данные бухгалтерского баланса.

**Финансовый анализ** позволяет оценить платежеспособность предприятия на текущий момент, выявить закономерности развития экономических процессов предприятия, изыскать внутренние резервы для оптимизации денежных потоков. В ходе финансового анализа устанавливается:

- характеристика имущества предприятия (всего активов, стоимость чистых пассивов);
- ликвидность (фактический и допустимый уровни коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности, степень задолженности);
- финансовая устойчивость (достаточный и фактический уровни коэффициентов платежеспособности и автономности);
- движение чистой наличности (чистое увеличение текущих активов и погашение ссуд);
- левередж (степень задолженности и ее масштабы как источника, используемого в кредитовании деятельности предпри-

тия, в сопоставлении с собственным капиталом и колебаниями в движении наличности);

- прибыльность (рентабельность продукции, рентабельность оборота, точка безубыточности);
- оборачиваемость оборотных средств (коэффициент оборачиваемости; длительность оборота);
- темп изменения основных показателей эффективности использования ресурсов предприятия.

При изучении финансового состояния предприятия выделяется несколько направлений анализа: финансовых отчетов, структуры баланса и динамики изменения его статей, структуры затрат и ресурсов, финансовых результатов деятельности предприятия.

Анализ финансовых отчетов включает систематическое изучение и оценку информации для получения достоверных выводов относительно прогнозирования изменений состояния предприятия на основании таких показателей, как финансовая структура (активы, принадлежащие предприятию, и обязательства, взятые им для поддержания данных активов), оперативный цикл (стадии, проходимые предприятием в процессе производственно-коммерческой деятельности и продвижения продукции на рынки), сравнительная эффективность (обоснование путей развития предприятия и их реализация). Масштаб и направления работы при анализе финансовых отчетов зависят от его цели и информационного обеспечения.

Для эффективной аналитической работы необходимы соответствующие приемы и методы. Наиболее распространенным приемом является "развертывание отчетности" – процесс, с помощью которого информация из финансовых отчетов переносится на стандартизированные формы или в аналитические таблицы. Использование таких форм и таблиц обеспечивает сопоставимость данных и позволяет строить динамические ряды для их анализа. Финансовый анализ включает следующие этапы: анализ бухгалтерского баланса; анализ отчета о прибылях и убытках; анализ движения денежных средств; анализ тенденций финансовых показателей; сравнительный анализ финансовых показателей.

Анализ отчетов и использование его результатов в управлении финансами предприятия строится на основе агрегированных



("сжатых") характеристик финансовых показателей и их взаимосвязей путем формирования системы финансовых индикаторов (ключевых параметров) состояния предприятия. С этой целью используется метод сравнения и оценки финансовых показателей, заключающийся в следующем:

- фактическая величина показателей предприятия сравнивается с "приемлемой", или "безопасной", нормой (критерием); результат сравнения указывает на возможную степень риска и банкротства;
- показатели за отчетный период сравниваются с аналогичными показателями предыдущих периодов, благодаря чему выявляются тенденции (закономерности) их изменения;
- показатели за отчетный период по возможности сравниваются с аналогичными показателями предприятий-конкурентов или родственных предприятий, что позволяет оценить устойчивость предприятия на рынке.

Многоплановое сравнение финансовых показателей позволяет выявлять сильные и слабые стороны управления финансами и с учетом этого разрабатывать политику, направленную на повышение его эффективности.

Важнейший инструмент в управлении финансами предприятия – анализ и оценка показателей, рассчитываемых на основе данных баланса.

Базовая структура баланса, применяемая в аналитической финансовой работе, может быть представлена следующим образом:

$$\text{Активы} = \text{Обязательства} + \text{Собственный капитал предприятия.}$$

Анализ бухгалтерского баланса предполагает оценку активов предприятия, его обязательств (долгов) и собственного капитала. С этой целью определяется соотношение отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге (валюте) баланса; рассчитывается величина отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предыдущими периодами.

Общая сумма изменения баланса разделяется на составные части, на основании чего изучается характер имевших место сдвигов в составе активов и источников их формирования. Наиболее удобным аналитическим приемом проведения такого анализа является разработка уплотненного нетто-баланса, форми-

руемого путем сложения однородных по составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах (недвижимое имущество, текущие активы и т. д.).

Примерная форма уплотненного аналитического нетто-баланса приведена в табл. 3.9 (данные условные).

Табл. 3.9. Примерная форма уплотненного аналитического нетто-баланса

Показатели	Величина на начало года, тыс. р.	В процентах к валюте баланса	Величина на конец года, тыс. р.	В процентах к валюте баланса	Отклонение (гр.4 – гр.2)
<i>Актив</i>					
Недвижимое имущество	1183	37,1	16,35	43,1	6,0
Текущие активы, всего	2004	62,9	2161	56,9	-6,0
В том числе:					
производственные запасы	734	23,0	752	19,8	-3,8
готовая продукция	187	5,9	172	4,5	-1,4
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	299	9,4	259	6,2	-3,2
дебиторская задолженность	612	19,2	780	20,5	1,3
<i>Пассив</i>					
Источники финансовых средств	1932	60,6	2205	58,0	-2,6
Заемные средства, всего	1255	39,4	1591	42	-2,6
В том числе:					
краткосрочные ссуды банков	357	11,3	888	23,3	+12,0
краткосрочные займы	245	7,6	—	—	-7,6
кредиторская задолженность	653	20,4	703	18,5	-1,9
Валюта баланса	3187		3796		

В процессе анализа устанавливаются основные показатели финансового состояния предприятия. Одним из наиболее значимых показателей является платежеспособность. Под *платежеспособностью* понимают способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Платежеспособным является такое предприятие, у которого активы превышают внешние обязательства.

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам по мере наступления срока их платежа называется *ликвидностью*. Слово "ликвидность" означает "легко превращаемый в деньги". Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализовав текущие активы. Краткосрочные обязательства – это долги, срок погашения которых не превышает одного года. Когда наступает срок платежа, в наличии у предприятия должно быть достаточно денежных средств для уплаты. Поэтому, управляя финансами, предприятие обеспечивает регулярный приток денежных средств (за счет текущих активов) для непрерывности платежей по обязательствам. Наиболее ликвидный актив – наличные денежные средства, отражаемые на сальдо банковского счета. Следующим по степени ликвидности активом являются краткосрочные инвестиции (ценные бумаги), поскольку в случае необходимости они могут быть быстро реализованы за деньги. Дебиторская задолженность – также достаточно ликвидный актив, поскольку ожидается, что дебиторы оплатят свои счета в ближайшем будущем. Наименее ликвидным текущим активом являются запасы, потому что для превращения в деньги их сначала нужно продать на целевом товарном рынке, чаще всего с отсрочкой платежа, а затем ожидать платежа покупателя. Основные средства в большинстве случаев не могут служить источником погашения текущей задолженности предприятия и ликвидным активом, во-первых, вследствие их особой функциональной роли в процессе производства, во-вторых, из-за возможных затруднений их срочной реализации.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разнообразные оборотные средства, среди которых могут быть как легко реализуемые, так и труднореализуемые (используются преимущественно для погашения внешней задолженности). В то же время в составе и краткосрочных пассивов могут быть выделены обязательства различной степени срочности. Поэтому эффективным способом оценки ликвидности является сопоставление определенных элементов актива и пассива. С этой целью обязательства предприятия группируются по степени их срочности, а его активы – по степени ликвидности (реализуемости). Например, наиболее срочные обязательства предприятия (срок оплаты

которых наступает в текущем периоде) сопоставляются с величиной активов, обладающих наибольшей ликвидностью (денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обязательств, остающихся непокрытыми, должна уравниваться менее ликвидными активами – дебиторской задолженностью предприятий с устойчивым финансовым положением, легко реализуемыми запасами товарно-материальных ценностей. Прочие краткосрочные обязательства соотносятся с такими активами, как прочие дебиторы, готовая продукция, производственные запасы и др.

Способность предприятия платить по своим обязательствам является ключевым фактором устойчивости его финансового положения. Практический опыт деятельности предприятий в рыночной среде показывает, что предприятия прекращают функционировать чаще именно из-за недостатка денежных средств, чем из-за недостаточного уровня рентабельности.

На основании данных бухгалтерского баланса для оценки и управления финансовым состоянием предприятия рассчитывается целый ряд коэффициентов, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость.

**Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности)** рассчитывается как отношение суммы денежных средств и легко реализуемых активов к величине краткосрочной задолженности предприятия. Он показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на момент составления баланса. Уточненный коэффициент срочности определяется как отношение суммы денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам. Этот показатель характеризует ту часть текущих обязательств, которые могут быть погашены не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Причем достоверность выводов, сделанных на основании изучения величины данного показателя и динамики ее изменения, зависит от состава дебиторской задолженности (сроков образования, финансового положения должника и т. д.). Значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости предприятия.

**Коэффициент покрытия** (или **коэффициент достаточности оборотного капитала**) представляет собой отношение величины всех текущих активов к краткосрочным обязательствам. Он позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. В общем случае приемлемыми считаются значения данного показателя, находящиеся в пределах от 2 до 3. Причем, если отношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1:1, это свидетельствует о значительном финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии оплачивать свои счета. Соотношение 1:1 предполагает равенство текущих активов и краткосрочных обязательств. Принимая во внимание возможную различную степень ликвидности активов, можно предполагать, что не все активы могут быть реализованы в срочном порядке, а следовательно, в данном случае также возникает угроза финансовой стабильности предприятия. Если же значение коэффициента покрытия превышает 1, это означает, что предприятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных средств. В то же время с позиций управления финансами значительное накопление производственных запасов и отвлечение средств в дебиторскую задолженность на предприятии может означать неэффективность его функционирования.

**Оборотный капитал**, понимаемый как разность текущих расходов и краткосрочных обязательств, отражает уровень эффективности использования финансовых ресурсов. Предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают краткосрочные обязательства. При изучении состава оборотного капитала отражается порядок формирования текущих активов (за счет собственных или заемных средств). Так, собственными источниками формирования имущества (активов) предприятия являются:

- уставный фонд (стоимостное отражение совокупного вклада учредителей в имущество предприятия при его создании), размер которого определяется учредительными документами и может быть изменен только по решению учредителей предприятия с соответствующим изменением учредительных документов;

- резервный фонд (источник собственных средств, создаваемых предприятием в соответствии с законодательством путем отчислений от прибыли), имеющий строго целевое назначение – используется на покрытие убытков предприятия за отчетный период, выплату доходов держателям привилегированных акций при недостаточности прибыли и т. д.;

- фонды специального назначения (источники собственных средств предприятия), образуемые за счет отчислений от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

- нераспределенная прибыль (часть чистой прибыли, которая не была распределена предприятием на дату составления баланса).

К заемным средствам относятся:

- краткосрочные кредиты (ссуды) банков, полученные на срок до одного года;

- долгосрочные кредиты (ссуды) банков, полученные на срок более одного года;

- краткосрочные займы (ссуды) других заимодавцев, полученные на срок до одного года;

- долгосрочные займы (ссуды) других заимодавцев, полученные на срок более одного года;

- кредиторская задолженность предприятия поставщикам и подрядчикам, образующаяся в результате разрыва во времени получения товарно-материальных ценностей (или потребления услуг) и их фактической оплаты;

- задолженность по расчетам с бюджетом, возникающая вследствие разрыва во времени начисления налогов, налоговых платежей и отчислений и их уплатой;

- задолженность предприятия прочим контрагентам и т. д.

Показатель оборотного капитала используется при оценке степени маневренности предприятия, которая характеризуется отношением величины оборотного капитала к общей сумме источников собственных средств.

В целом финансовая устойчивость предприятия зависит от состояния активов: величины и состава производственных запасов, спроса на продукцию предприятия, платежеспособности потребителей, а также срочности обязательств. Поэтому для подтверждения выводов о финансовой устойчивости и ликвидности

предприятия проводится детализированный анализ текущих активов и краткосрочных обязательств. Для этого целесообразно сгруппировать все оборотные активы по категориям риска. Например, существует вероятность того, что дебиторскую задолженность будет легче реализовать, чем незавершенное производство или расходы будущих периодов. При этом учитывается область применения того или иного вида оборотных средств. Те активы, которые могут быть использованы только в определенных целях (специфические активы), отличаются большим риском, чем многоцелевые активы: чем больше средств вложено в активы, отнесенные к категории высокого риска, тем ниже финансовая устойчивость предприятия. Например, классификация текущих активов по категориям риска может быть представлена в виде табл. 3.10 (данные условные).

Табл. 3.10. Классификация текущих активов по категориям риска

Степень риска	Текущие активы	Доля группы текущих активов в общем объеме текущих активов, %	
		на начало периода	на конец периода
Минимальная	Наличные денежные средства, легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги	4,9	2,9
Малая	Дебиторская задолженность контрагентов с устойчивым финансовым положением, запасы (исключая залежалые), готовая продукция, пользующаяся спросом	53,8	49,8
Средняя	Продукция производственно-технического назначения, незавершенное производство, расходы будущих периодов	8,8	9,5
Высокая	Дебиторская задолженность контрагентов, находящихся в тяжелом финансовом положении, запасы готовой продукции, не пользующейся спросом, залежалые запасы (неликвиды)	32,5	40,7

Особое место в системе управления финансами отводится динамическому анализу изменения средств предприятия.

*Анализ собственных источников* включает оценку их структуры и поэлементного состава по данным баланса и расшифровок к нему. Так, например, при анализе уставного фонда оценивают полноту его формирования, способ внесения вкладов учредителей (денежный, имущественный), стабильность в течение отчетного периода с учетом специфики организационно-правовой формы предприятия.

При *анализе нераспределенной прибыли* следует оценить изменение ее доли в общем объеме собственных источников предприятия. Тенденция к снижению данного показателя указывает, как правило, на уменьшение деловой активности предприятия и требует пристального внимания при выполнении функций управления.

*Анализ краткосрочной задолженности* выполняется на основании данных бухгалтерского аналитического учета расчетов с поставщиками, полученных банковских кредитов и т. д. При анализе проводится выборка обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде, а также отсроченных и просроченных обязательств. Особое внимание обращается на состояние расчетов с поставщиками в случае авансовых платежей (предоплаты) за поставку продукции. Указанная задолженность в синтетическом учете и отчетности отражается как дебиторская.

На ликвидность предприятия и эффективность использования оборотного капитала значительное влияние оказывают размер, срок кредита и период кредитования. Период кредитования рассчитывается отдельно по каждому виду обязательств и определяется отношением среднего остатка задолженности, умноженного на длительность периода (в днях: за год – 360, за квартал – 90, за месяц – 30) к дебетовому обороту по обязательствам. Упрощенно величина среднего остатка по видам краткосрочных обязательств рассчитывается как средняя арифметическая величин остатков задолженности на начало и конец периода.

*Анализ структуры источников имущества* связан с оценкой возможных альтернативных вариантов финансирования деятельности предприятия. Основными критериями выбора являются условия привлечения заемных средств, их стоимость, степень риска, направления использования и т. д. К числу основных показателей, характеризующих структуру источников средств, относятся коэффициент финансовой независимости и коэффициент финансовой устойчивости.



**Коэффициент финансовой независимости** рассчитывается как отношение суммы источников собственных средств предприятия к валюте баланса. Он отражает долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Во многих зарубежных странах с рыночной экономикой считается, что если данный коэффициент больше или равен 50%, то риск для кредиторов минимален: реализовав половину имущества, сформированного за счет собственных средств, предприятие сможет погасить свои долговые обязательства.

**Коэффициент финансовой устойчивости** определяется отношением суммы источников собственных средств и долгосрочных заемных средств к валюте баланса. Значение коэффициента показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время. В дополнение к нему может быть рассчитан коэффициент финансирования как отношение суммы собственных источников к сумме заемных источников. Этот показатель отражает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных. Ситуация, при которой значение коэффициента финансирования меньше единицы (т. е. большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), может свидетельствовать об опасности возникновения неплатежеспособности и затрудняет возможность получения банковского кредита.

Отчет о прибылях и убытках содержит важную информацию для финансового анализа, которая дополняется данными бухгалтерского учета о поступлениях выручки и понесенных затратах, выплаченных налогах и полученных кредитах. Анализ заключается в изучении достоверности поступлений и правильности отражения затрат. Одной из важных особенностей данного анализа является то, что при его осуществлении используют разделение затрат на переменные и постоянные. При такой классификации появляется возможность оценить, насколько изменится полная себестоимость выпущенной или реализованной продукции при увеличении объемов производства и реализации. Кроме того, оценивая суммарный доход при различных объемах реализованной продукции, можно измерить величину ожидаемой прибыли и себестоимость при росте объема производства. Этот метод управленческих расчетов называется *анализом безубыточности*.

*сти.* Точка безубыточности представляет собой такой объем продаж продукции, при котором выручка от реализации равна валовым (общим) затратам, т. е. прибыли нет, но и убытки отсутствуют. Для обеспечения безубыточности общая сумма прибыли должна быть достаточной для покрытия постоянных затрат. В то же время подобный расчет безубыточности не может быть абсолютно надежным, поэтому анализируется разность между плановым объемом реализации продукции и безубыточным объемом. Эта разность показывает, на сколько фактический объем реализации продукции может быть меньше планового без убытка для предприятия, и носит название "зона безопасности". Как правило, на практике она определяется как доля (в процентах) планового объема.

Особенностью финансовых отчетов предприятия является то, что они формируются *методом начислений*, а не кассовым методом. Это означает, что доходы, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, представляют собой доходы, полученные за отчетный период, а не величину денежных средств, поступивших за этот же период. Аналогично расходы отражаются в момент их возникновения, а не в момент оплаты. Баланс также не отражает приток, отток и внутреннее движение средств предприятия.

Баланс как отчетная форма – это отражение статического состояния предприятия в данный момент, в то время как движение средств – динамический процесс. Отчет о движении средств позволяет выяснить, откуда предприятие получает средства и как они затем используются (в частности, анализируется, какая величина прибыли может быть направлена на приобретение ресурсов для осуществления развития производства), а также оценить достаточность средств для финансирования текущей деятельности предприятия и его развития. Показатели рентабельности дают возможность установить, насколько эффективно в целом работает предприятие. Оценка достаточности прибыли и уровня рентабельности осуществляется на основе сравнительного анализа значений данных показателей с соответствующими показателями прошлых периодов, а также их значениями на других предприятиях. Например, низкий уровень рентабельности, подерживаемый на протяжении ряда периодов, свидетельствует о том, что на предприятии высока доля постоянных затрат и поэтому даже незначительное снижение цен может привести к су-

ществленному сокращению прибыли (вплоть до ее полного отсутствия). На основании сравнения динамики изменения выручки от реализации продукции (работ, услуг) с суммарными активами и основными средствами предприятия определяется уровень инвестиций, необходимых для заданного объема продаж.

**Оперативный цикл оборота денежных средств** – понятие, используемое для обозначения связи между их притоком и оттоком. Как правило, он измеряется в днях или месяцах и широко используется в управлении финансами для принятия своевременных решений по обеспечению платежеспособности предприятия.

В целях получения информации о достаточности денежных средств в системе управления финансами для своевременного осуществления необходимых платежей важно составление отчета о движении денежных средств и финансового плана (доходов и расходов). В отчете о движении денежных средств отражаются: поступления денег за определенный период (платежи от потребителей, ссуды, кредиты и т. д.); денежные платежи предприятия за этот же период (платежи поставщикам, выплата заработной платы, налогов, дивидендов и т. п.). Отчеты о движении денежных средств, анализируемые за ряд периодов, позволяют выявлять устойчивые денежные поступления и платежи и на их основе разрабатывать рациональный финансовый план на планируемый период деятельности предприятия.

### 3.9.2. Финансовое планирование

**Финансовое планирование** отражает движение финансовых ресурсов, направленное на повышение эффективности функционирования предприятия и формирование соответствующих финансовых отношений. Необходимость в финансовом планировании обусловлена тем, что на предприятии требуется высокая организация денежных потоков для своевременного выполнения обязательств и проведения расчетов с государственным бюджетом, поставщиками, заказчиками, членами трудового коллектива и т. д.

Основными задачами финансового планирования в условиях рыночной экономики являются: предвидение и согласование во

времени поступлений (доходов) и платежей (расходов) предприятия; определение результативности каждой финансовой операции; обоснование наиболее выгодных направлений использования финансовых ресурсов.

**Объект финансового планирования** – финансовые (денежные) потоки и финансовая деятельность предприятия, которая представляет собой процесс, направленный на обеспечение предприятия финансовыми ресурсами и эффективное их использование.

Выполнение задач, стоящих перед финансовым планированием, обеспечивается посредством проведения специальных экономических расчетов, разработки финансовых планов на разные периоды времени. Поэтому различают перспективное финансовое планирование, текущее и оперативное.

**Перспективное финансовое планирование** заключается в комплексном проведении расчетов по оценке финансовых возможностей предприятия на длительный период (свыше трех лет). Его результатом является разработка единого документа – стратегического финансового плана (или раздела "Финансовый план" в бизнес-плане). Особенность данного плана в том, что в нем, как правило, отражены решающие (наиболее значимые) статьи доходов и расходов предприятия без их детализации.

В процессе **текущего (годового) финансового планирования** осуществляется разработка текущего (годового) финансового плана, в котором отражаются взаимоотношения предприятия с бюджетом, поставщиками, потребителями, работниками, механизм распределения чистой (остающейся в распоряжении) прибыли. В отличие от стратегического финансового плана текущий (годовой) финансовый план в общем виде представляет собой балансовую таблицу (баланс) доходов и расходов, которые детализированно распределены по источникам, срокам, видам деятельности, направлениям использования финансовых ресурсов. Для его разработки проводятся специальные расчеты и применяются документы, позволяющие обосновывать возможные финансовые результаты деятельности предприятия. Например, используются данные производственных заданий по объему выпуска продукции (работ, услуг), сводные и локальные сметы за

трат на производство и реализацию продукции, бухгалтерская отчетность за истекший период, планы технического перевооружения производства и т. д.

**Оперативное финансовое планирование** направлено на установление финансовых заданий для конкретных исполнителей на относительно короткие периоды времени (день, декада, месяц, квартал). Его цель состоит в определении и уточнении объемов, сроков денежных поступлений и платежей, а также их сбалансированности. Результатом данного планирования является оперативный финансовый план, обеспечивающий балансировку взаимосвязь доходов и расходов предприятия на короткий период времени (до одного года). Разновидностью оперативного финансового плана является **платежный календарь** – краткосрочный прогноз доходов и расходов субъектов хозяйствования, позволяющий оценить его соответствие целям обеспечения источников покрытия текущих расходов.

В процессе формирования финансового плана выявляется избыток или недостаток денежных средств для своевременной оплаты платежей и оценивается потребность в заемных средствах (кредите) для финансирования текущей деятельности предприятия.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что представляют собой финансы предприятия?
2. Для каких целей осуществляется финансовый анализ на предприятии?
3. Какие существуют информационные источники для проведения финансового анализа?
4. Назовите основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, и приведите методику их расчета.
5. Как оценить финансовую устойчивость и ликвидность предприятия?
6. В чем сущность финансовой деятельности предприятия?
7. Охарактеризуйте процесс финансового планирования на предприятии и его результаты.

### 3.10. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Система бухгалтерского учета предназначена для формирования информации о результатах и финансовом состоянии всех сфер деятельности субъектов хозяйствования. Бухгалтерский учет призван обеспечить контроль за сохранностью, наличием, движением и использованием ресурсов предприятия (основных фондов, товарно-материальных ценностей и т. д.), за платежной дисциплиной, действием материально ответственных лиц, а также за законностью осуществления хозяйственных операций. Бухгалтерский учет является основным звеном в системе управления предприятием, поскольку обеспечивает получение достоверной информации, отражающей производственно-хозяйственные процессы, расчеты с поставщиками и потребителями, а также финансовую результативность хозяйствования.

На предприятиях бухгалтерский учет осуществляется специальной службой – *бухгалтерией*. Организационно бухгалтерия может быть самостоятельным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером, или находиться в составе единой экономической службы предприятия, возглавляемой финансовым директором. На малых предприятиях бухгалтерия как самостоятельный функциональный отдел иногда отсутствует. Бухгалтерский учет на таких предприятиях осуществляется работниками, на которых возложены обязанности по его ведению. Главный бухгалтер (финансовый директор, бухгалтер малого предприятия), возглавляющий бухгалтерскую службу, организует и ведет бухгалтерский учет в соответствии с требованиями Закона Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности". Он несет персональную ответственность за организационно-методические вопросы ведения бухгалтерского учета и подчиняется непосредственно руководителю предприятия. Назначение на должность главного бухгалтера и освобождение от нее производится в порядке, определенном Уставом предприятия. Главный бухгалтер подписывает документы, связанные с приемом и выдачей денежных средств, товарно-материальных ценностей, договоры о материальной ответственности, кредитно-расчетные обязательства.

Обобщенная информация о результативности функционирования предприятия и отдельных его сфер представлена в отчет-

ности, периодически составляемой бухгалтерской службой предприятия. **Отчетность** – это документы, содержащие систему показателей, позволяющих определять итоги работы предприятия за конкретный период (месяц, квартал, полугодие, год). Она является одним из средств управления и оперативного руководства предприятием, важнейшим источником для анализа состояния и использования ресурсов предприятия, расчетов с поставщиками и потребителями, изыскания возможностей повышения эффективности функционирования предприятия. Отчетность способствует укреплению режима экономии при использовании материальных, трудовых и денежных ресурсов, отражает состояние дебиторско-кредиторской задолженности предприятия и уровень планирования производственно-хозяйственной деятельности.

Главная задача бухгалтерской службы – способствовать росту эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Для ее решения должны быть обеспечены:

- возможность получения наиболее полной информации о фактических результатах деятельности предприятия, требуемой на всех уровнях управления;
- контроль за сохранностью средств предприятия, законностью их использования в соответствии с целевым назначением;
- точный учет и своевременность расчетов с бюджетом, учредителями, поставщиками, потребителями и другими кредиторами по отчислениям и платежам;
- правильность и своевременность составления бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерия на предприятии выполняет следующие функции:

- учет товарно-материальных и технических ценностей (основных фондов, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары, товаров, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и т. д.);
- учет затрат на производство и реализацию продукции;
- учет расчетов по оплате труда с персоналом предприятия (начисления заработной платы, удержания из заработной платы, отчисления на социальное страхование и т. д.);

- учет финансовых операций (движение денежных средств в кассе, на расчетном счете, на валютном счете, прочих счетах в банке, расчетов с поставщиками, потребителями, прочими кредиторами, с бюджетом и т. п.);
- составление бухгалтерской отчетности.

Организация бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси базируется на нижеследующих основных принципах.

1. Государственное регулирование бухгалтерского учета и отчетности, осуществляемое в целях повышения достоверности и своевременности учетно-аналитической информации, а также достижения единообразия в составлении отчетности. Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом и отчетностью осуществляется Министерством финансов Республики Беларусь, которое устанавливает типовые формы и стандарты бухгалтерского учета и отчетности, разрабатывает положения, методические рекомендации и инструкции по их применению.

2. Сплошное документирование, двойная запись и инвентаризация, что обеспечивает наиболее достоверное отражение хозяйственных операций предприятий и способствует правильному обобщению информации на счетах бухгалтерского учета и в учетных регистрах.

3. Денежное измерение и обеспечение сопоставимости учетных и плановых показателей в соответствии с принятыми методами их исчисления, что позволяет использовать их в экономическом анализе деятельности предприятий.

4. Гибкость и динамичность системы бухгалтерского учета, которые достигаются благодаря рациональному распределению объемов учетной работы, использованию современных экономико-математических методов и моделей, комплектованию бухгалтерских служб высококвалифицированными специалистами, широкому применению средств вычислительной техники и эффективного программного обеспечения.

5. Правильность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам. Доход учитывается в тот момент, когда он заработан, а затраты – в момент, когда они понесены.

6. Принцип неизменности, т. е. в течение года методы ведения бухгалтерского учета не изменяются, что обеспечивает сопоставимость финансовой отчетности.



Осуществляя организацию бухгалтерского учета и отчетности, предприятие может самостоятельно устанавливать: организационную форму бухгалтерской работы с учетом правового статуса предприятия и производственно-хозяйственных условий; технологию обработки учетной информации; систему своевременного информационного обеспечения составления отчетности и внутреннего контроля за деятельностью предприятия.

При организации системы бухгалтерского учета на предприятии должны быть обеспечены: соблюдение в течение отчетного периода принятой учетной политики отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества; полнота отражения всех хозяйственных операций и результатов инвентаризации, осуществляемых в отчетном периоде; правильность определения финансовых результатов и отнесения доходов и расходов к соответствующим отчетным периодам; разграничение текущих затрат на производство и инвестиционных затрат (капитальных вложений); тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета.

Общие правила, принципы, способы, приемы и порядок ведения бухгалтерского учета отражаются в специально разрабатываемом и утверждаемом руководителем документе – учетной политике предприятия. В течение года изменения в учетную политику, кроме предусмотренных случаев (изменение действующего законодательства, смена собственника, переход к более эффективным способам ведения бухгалтерского учета), не вносятся. Хозяйственные операции регистрируются на счетах бухгалтерского учета.

Счет представляет собой способ группирования и отражения текущих изменений в средствах предприятия. Каждому счету в соответствии с Типовым планом счетов присвоен номер. Например: счет 01 "Основные средства", счет 10 "Материалы".

Отражение операций в счетах ведется в денежных измерителях, а в необходимых случаях – в натуральных и трудовых. Все изменения, происходящие со средствами предприятия, представляют собой либо их увеличение, либо уменьшение. С целью раздельного учета увеличения и уменьшения средств счет делится на две части: левая – дебет, правая – кредит. Физически счет представляет собой двустороннюю таблицу (карточку, книгу, свободный лист). В зависимости от того, что отражается на сче-

тах, они делятся на активные, пассивные и активно-пассивные. Сумма всех записей хозяйственных операций, произведенных по дебету или кредиту за определенный период (как правило, за месяц), называется *оборотом счета* (дебетовым или кредитовым). Разность между дебетовым и кредитовым оборотами образует *сальдо* (или остаток) *счета*, который свидетельствует о наличии средств или источников на определенную дату. Сальдо на счетах на начало периода (например, месяца) называется *начальным*, а на конец периода — *конечным*. Текущий учет на счетах ведется в течение учетного периода (месяца), по истечении которого подводятся итоги, т. е. выводятся остатки, которые переносятся на следующий период на вновь открываемые счета по объектам учета.

В *активных счетах* сальдо может быть только дебетовым или равным нулю. Чтобы подсчитать конечное сальдо на активном счете, следует к начальному сальдо по дебету прибавить оборот по дебету и вычесть оборот по кредиту. В активных счетах отражается движение средств предприятия, учитываются его имущество и ресурсы (например, основные средства, производственные запасы, готовая продукция, денежные средства в кассе предприятия и т. д.).

Структура активного счета в общем виде может быть представлена следующим образом:

Дебет	Кредит
Остаток на начало периода (дебетовое сальдо)	
Операции, вызывающие увеличение (+)	Операции, вызывающие уменьшение (-)
Остаток на конец периода	

В *пассивных счетах* отражается движение источников средств предприятия (например, уставный фонд, прибыль, кредит банка и т. д.). Пассивными являются счета, предназначенные для учета собственных и заемных источников формирования хозяйственных средств (активов). В пассивных счетах по кредитовой стороне отражаются начальные остатки, хозяйственные операции по увеличению средств и конечные остатки. По дебету пассивного счета показывается уменьшение источника. Для определения конечного сальдо (остатка) необходимо к начальному остатку прибавить оборот по кредиту, вычесть оборот по де-

бету и полученный результат отразить на кредитовой стороне счета. На пассивных счетах учитываются такие источники формирования средств, как, например, уставный капитал, обязательства по ссудам и перед кредиторами и др. Структура пассивного счета:

Дебет	Кредит
Операции, вызывающие уменьшение (-)	Остаток на начало периода (кредитовое сальдо) Операции, вызывающие увеличение (+) Остаток на конец периода

На *активно-пассивных счетах* сальдо может быть как дебетовым, так и кредитовым. Таким является, например, счет "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами". Структура активно-пассивного счета:

Дебет	Кредит
Сальдо – задолженность дебиторов на начало периода	Сальдо – задолженность кредиторам на начало периода
Погашение задолженности кредиторам, увеличение задолженности дебиторов	Увеличение задолженности кредиторам, уменьшение задолженности дебиторов
Сальдо – задолженность на конец периода	Сальдо – задолженность на конец периода

Предприятие, учитывая особенности своей деятельности, самостоятельно на основе Типового плана счетов бухгалтерского учета составляет рабочий план счетов. Например, рабочий план счетов малого предприятия, занимающегося производственной деятельностью, может быть представлен в виде табл. 3. 11.

Табл. 3. 11. Примерный рабочий план счетов малого предприятия

Раздел	Наименование счета	Номер счета
1	2	3
Основные средства	Основные средства	01
	Износ основных средств	02
Нематериальные активы	Нематериальные активы	04
	Износ нематериальных активов	05

Окончание табл. 3.11

1	2	3
Производственные запасы	Материалы	10
Затраты на производство	Основное производство	20
	Общехозяйственные расходы	26
	Капитальные вложения	08
Готовая продукция	Готовая продукция	40
Товары отгруженные и реализация	Товары отгруженные	45
	Реализация	46
Денежные средства	Касса	50
	Расчетный счет	51
	Валютный счет	52
	Прочие счета в банках	55
	Долгосрочные финансовые вложения	06
	Краткосрочные финансовые вложения	58
Расчеты	Расчеты с поставщиками	60
	Расчеты с покупателями и заказчиками	62
	Расчеты с бюджетом	68
	Расчеты по социальному страхованию	69
	Расчеты с персоналом по оплате труда	70
	Расчеты с учредителями	75
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76
Финансовые результаты, использование прибыли	Прибыли и убытки	80
	Использование прибыли	81
Фонды и резервы	Уставный фонд	85
	Нераспределенная прибыль	87
	Фонды специального назначения	88
Финансирование деятельности	Кредиты банков	90

В зависимости от структуры и экономического содержания счета бухгалтерского учета классифицируются по видам (табл. 3.12).

Табл. 3.12. Классификация счетов бухгалтерского учета

Классификационная группа счетов		Назначение
по экономическому содержанию	по структуре построения	
Инвентарный	Активный	Для учета материальных средств предприятия и движения имущества предприятия (материальные ценности)
Денежный	Активный	Для учета денежных средств (в кассе, на расчетном, валютном и прочих счетах в банке)
Фондовый	Пассивный	Для учета фондов предприятия (уставного фонда, фондов специального назначения и т. п.) и их движения
Регулирующий	Активный	Для учета дополнительных затрат, требуемых для ведения хозяйственной деятельности (транспортно-заготовительные расходы и др.)
	Пассивный	Для учета и корректировки стоимости имущества или фондов, регулирующих величину средств (износ основных средств, износ нематериальных активов и т. д.)
Расчетный	Активно-пассивный	Для учета расчетов с покупателями, разными дебиторами и кредиторами
	Пассивный	Для учета расчетов с поставщиками товарно-материальных ценностей, бюджетом, органами социального страхования, по оплате труда и т. д.
Калькуляционный	Активный	Для учета и определения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)
Собирательно-распорядительный	Активный (сальдо не имеет)	Для сбора информации о расходах предприятия и их распределения по конкретным видам продукции (работ, услуг)
Операционно-результатный	Активно-пассивный (сальдо не имеет)	Для учета реализации продукции (работ, услуг), прочей реализации
Финансово-результатный	Активно-пассивный	Для учета результатов производственно-хозяйственной деятельности

Так, например, формирование *инвентарных счетов* соответствует структуре активного счета, имеющего начальное и конечное дебетовое сальдо. Схема инвентарного счета:

Дебет	Кредит
Сальдо начальное (наличие имущества или денежных средств на начало периода)	Уменьшение имущества (денежных средств)
Увеличение имущества (денежных средств)	
Сальдо конечное (наличие имущества или денежных средств на конец периода)	

*Фондовые счета*, отражающие источники средств предприятия, являются пассивными, поэтому их структура соответствует структуре пассивного счета:

Дебет	Кредит
Уменьшение (использование) фонда	Сальдо начальное (величина или наличие фонда на начало периода)
	Увеличение (создание) фонда
	Сальдо конечное (величина или наличие фонда на конец периода)

Необходимо отметить, что в некоторых случаях фондовый счет может иметь дебетовое начальное или конечное сальдо, например при использовании средств из фонда потребления на социальные нужды в размере, превышающем величину образованного за определенный период фонда (перерасход созданного фонда потребления за отчетный период).

*Регулирующие счета* могут быть как активными, так и пассивными. *Активные регулирующие счета*, как правило, открываются по мере необходимости в дополнение к основным активным счетам, на которых отражается стоимость имущества или товарно-материальных ценностей. Схема регулирующего активного счета:

Дебет	Кредит
Сальдо – сумма затрат на начало периода	Списание стоимости затрат: на увеличение стоимости материалов на уменьшение финансовых результатов на уменьшение суммы налогов в бюджет на увеличение затрат на производство
Увеличение затрат	
Сальдо – сумма затрат на конец периода	

**Пассивные регулирующие счета** позволяют корректировать стоимость имущества или финансовые результаты деятельности предприятия. Например, на счете "Износ основных средств" накапливается сумма износа основных фондов по мере их эксплуатации. Данный счет является регулирующим по отношению к счету "Основные средства", поскольку дает возможность определять их остаточную стоимость. Схема пассивного регулирующего счета:

Дебет	Кредит
Уменьшение регулирующего показателя	Сальдо – сумма регулирующего показателя на начало периода
	Увеличение регулирующего показателя
	Сальдо – сумма накопленного регулирующего показателя на конец периода

**Расчетные счета** являются активно-пассивными. В них отражается состояние расчетов с дебиторами и кредиторами предприятия. Если возникает задолженность предприятия кредиторам, то счет становится пассивным и имеет кредитовое сальдо. Если же возникает задолженность дебиторов предприятию, то счет становится активным и имеет дебетовое сальдо.

**Калькуляционные счета** – это счета, с помощью которых осуществляется калькулирование продукции (работ, услуг). Все калькуляционные счета являются активными и формируются по следующей схеме:

### 324 3. УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОДУКЦИИ

Дебет	Кредит
Сальдо – стоимость незавершенного производства на начало периода Затраты отчетного периода на производство продукции (работ, услуг) Сальдо – стоимость незавершенного производства на конец периода	Списание стоимости по готовой продукции (работам, услугам)

**Собирательно-распределительные счета** используются для сбора и распределения косвенных расходов, которые невозможно прямо отнести на себестоимость определенной продукции (работы, услуги). Особенностью данных счетов является то, что они не имеют сальдо. Схема собирательно-распределительного счета:

Дебет	Кредит
Увеличение косвенных затрат	Распределение и списание затрат на себестоимость конкретной продукции (работ, услуг)

**Операционно-результатные счета** открываются для определения результатов по осуществляемым конкретным хозяйственным операциям или видам. Эти счета являются активно-пассивными и не имеют сальдо. Формирование операционно-результатного счета осуществляется по следующей схеме:

Дебет	Кредит
Затраты на реализованную продукцию (работы, услуги) Списание прибыли от реализации на финансовый результат	Выручка от реализации продукции (работ, услуг, имущества) Списание убытка от реализации продукции на финансовый результат

**Финансово-результатные счета** открываются с целью определения финансового результата хозяйственной деятельности предприятия – прибыли либо убытка. Финансово-результатные счета являются активно-пассивными и имеют дебетовое или кредитовое сальдо. Схема финансово-результатного счета:



Дебет	Кредит
Убытки за отчетный период	Сальдо – прибыль на начало периода
Сальдо – убыток на конец отчетного периода	Прибыль за отчетный период
	Сальдо – прибыль на конец периода

Регистрация хозяйственных операций в соответствии со степенью детализации производится в специальных регистрах синтетического и аналитического учета, соответствующих счету. **Синтетические (сводные) регистры** бухгалтерского учета содержат информацию в обобщенном виде о состоянии и движении средств, источниках их образования на счетах предприятия. К ним относятся: Главная книга, журналы-ордера, ведомости и т. д. В **аналитических регистрах** учета отражена детализированная информация о совершении хозяйственных операций в разрезе отдельных объектов учета, видов средств и т. д. Например, к регистрам аналитического учета относятся группировочные ведомости, аналитические таблицы (ведомости), журналы регистрации, аналитические карточки.

Регистры бухгалтерского учета могут быть оформлены вручную, напечатаны на компьютере, записаны на дискеты, магнитные ленты и другие материальные носители информации, воспроизводимые на компьютере. Данные учетных регистров используются для оперативного управления и руководства предприятием, текущего контроля и анализа его хозяйственной деятельности. По данным учетных регистров составляется отчетность предприятия.

Каждая хозяйственная операция фиксируется в **первичных документах** (документируется). Все первичные документы, применяемые в системе бухгалтерского учета, условно можно разделить на следующие группы: оправдательные, организационно-распорядительные, документы бухгалтерского оформления, комплексные.

К **оправдательным** относятся документы, подтверждающие и сопровождающие осуществление хозяйственной операции: накладные, требования, приходные ордера, акты приемки и т. д. Информация, содержащаяся в оправдательных документах, в

обязательном порядке вносится в регистры бухгалтерского учета.

*Организационно-распорядительные документы* разрешают проведение хозяйственной операции. К ним относятся приказы, распоряжения, указания, доверенности и т. п. Информация, содержащаяся в этих документах, не отражается в бухгалтерских регистрах, а фиксируется в системе делопроизводства предприятия.

К *документам бухгалтерского оформления* относятся документы, формируемые бухгалтерской службой предприятия. Это, например, бухгалтерские справки, бухгалтерские расчеты и т. п. Информация, содержащаяся в документах бухгалтерского оформления, используется для правильного и достоверного отражения данных в регистрах бухгалтерского учета.

*Комплексные документы* сочетают признаки, характерные для документов различных типов, чаще всего оправдательных и распорядительных. К таким документам относятся, например, расходный кассовый ордер, платежная ведомость и т. д. Имеющаяся в комплексных документах информация обязательно вносится в регистры бухгалтерского учета.

Первичные документы оформляются на типовых или специально разрабатываемых бланках. Документы заполняются такими средствами, которые обеспечивают сохранение записей длительное время (чернилами, шариковой ручкой, на пишущей машинке или принтере). В первичных документах, как и в учетных регистрах, не допускается стирание записей и наличие не оговоренных исправлений. Исправление ошибок должно быть подтверждено подписью лиц, составивших и подписавших документ. Неправильные записи исправляются методом "красного сторно" (чернилами красного цвета) или путем дополнительной записи. Все первичные документы, учетные регистры в Республике Беларусь составляются на русском или белорусском языке. На совместных предприятиях они могут составляться и на иностранном языке (по требованию иностранного участника), однако должны иметь построчный перевод. Поступающие в бухгалтерию первичные документы подлежат обязательной проверке по форме (полнота и правильность заполнения реквизитов документа), правильности подсчета сумм и итогов, содержащихся в документе, по содержанию (законность документирования операций, логическая увязка отдельных показателей)

После приемки первичного документа содержащаяся в нем информация переносится в учетные регистры, а на самом документе делается отметка, исключающая возможность его повторного использования. Первичные документы и составленные на их основе регистры бухгалтерского учета находятся в бухгалтерии до составления годового отчета. После этого они передаются в архив предприятия, где хранятся в соответствии с правилами хранения, определяемыми действующим законодательством и номенклатурой дел. Например, главные книги и отчеты должны храниться 5 лет, вспомогательные учетные регистры – 3 года, лицевые счета работников предприятия – 75 лет. Перед сдачей в архив документы систематизируются в хронологическом порядке, комплектуются, переплетаются и подшиваются в папки. Сдача документов в архив сопровождается справкой. Изымать первичные документы, учетные регистры, отчетные документы могут только правоохранительные органы, суды на основании постановления этих органов в соответствии с действующим законодательством.

Хозяйственные операции фиксируются на счетах бухгалтерского учета методом двойной записи: сумма операций заносится в дебет одного и кредит другого счета. Такое отражение хозяйственных операций обеспечивает тождество общей суммы по дебету всех счетов и общей суммы по кредиту. Взаимосвязь счетов, возникающая в результате двойной записи хозяйственных операций, называется *корреспонденцией счетов*, а счета – *корреспондирующими*. Запись на корреспондирующих счетах называется *бухгалтерской проводкой*. Контрольное значение двойной записи состоит в совпадении итоговых записей по дебету всех счетов и кредиту всех счетов вследствие того, что все хозяйственные операции, отраженные по дебету счетов, обязательно фиксируются по кредиту корреспондирующих счетов. Поэтому итоги дебетовых и кредитовых оборотов, а также остатки по счетам (дебетовым и кредитовым) должны совпадать. Отсутствие такого совпадения свидетельствует об ошибках в записях на счетах, т. е. о нарушении принципа двойной записи. Текущие обороты по синтетическим счетам за каждый отчетный период заносятся в Главную книгу, на основании которой составляется оборотная ведомость для проверки полноты и правильности записей хозяйственных операций. Сводная таблица, в

которой содержатся в сгруппированном порядке обобщенные сведения о состоянии средств предприятия в денежном измерителе на определенную дату, называется *балансом (балансовой таблицей)*. Баланс состоит из двух частей: "актив" и "пассив". *Актив* показывает, куда вложены средства предприятия (например, в основные фонды, товарно-материальные ценности и т. д.), а *пассив* – источники этих средств (уставный капитал, кредиты, прибыль и др.) При составлении баланса должно выполняться следующее условие: сумма активов равна сумме пассивов. Это условие называется *уравнением баланса*.

Для предприятий существует возможность выбора и обоснования формы бухгалтерского учета. Под формой бухгалтерского учета понимается комплекс взаимосвязанных регистров синтетического и аналитического учета, разработочных и справочных таблиц, применяемых на предприятии для ведения учета. К таким формам относятся: "журнал-главная", упрощенная, мемориально-ордерная, журнально-ордерная и автоматизированная. Они различаются: количеством применяемых регистров, их назначением, содержанием, внешним видом; взаимосвязью хронологических, синтетических и аналитических учетных регистров; последовательностью и техникой записи в учетные регистры; степенью автоматизации учетно-вычислительной работы.

*Форма "журнал-главная"* является наиболее простой, так как при ее применении запись осуществляемых хозяйственных операций производится в книгу, совмещающую регистрационный журнал (хронологическая запись) и синтетические счета (систематическая запись). В книгу вначале вносятся остатки по счетам на начало отчетного периода, а затем операции по документам, на основании которых определяется оборот за отчетный период и выявляются остатки по счетам на конец отчетного периода. По данным остатков составляется итоговый баланс.

*Упрощенная форма* предусматривает ведение отдельных ведомостей по основным счетам бухгалтерского учета.

При *мемориально-ордерной форме* обеспечивается раздельное ведение хронологических и систематических записей. При данной форме бухгалтерские проводки оформляются в виде специальных учетных документов – *мемориальных ордеров*, составляемых на основании первичных документов. Каждый мемориальный ордер регистрируется в хронологическом журнале,

и на их основе осуществляются записи в Главную книгу, на базе которой составляется итоговая оборотная ведомость. Форма счетов Главной книги строится с разбивкой дебета и кредита по корреспондирующим счетам. В случае применения мемориально-ордерной формы конкретизируются изменения в средствах предприятия, расширяются возможности разделения труда между учетными работниками и автоматизации учетного процесса. Однако при этой форме многократное повторение записей в различных учетных регистрах значительно увеличивает объем учетных работ.

При *журнально-ордерной форме* на основании первичных документов составляются накопительные ведомости и разработочные таблицы. Причем однородные операции, относящиеся к определенному счету, записываются в журналы (в хронологическом порядке) по корреспондирующим счетам. Такие накопительные журналы носят название "*журналов-ордеров*". Журналы-ордера строятся по кредитовому признаку, когда записи в них производятся по кредиту конкретного счета в корреспонденции с дебетом разных счетов. В конце отчетного периода в каждом журнале определяется итог кредитовых оборотов в разрезе каждого корреспондирующего счета. Он записывается на счетах Главной книги. Дебетовый оборот на счете Главной книги учитывается развернуто в корреспонденции с конкретными счетами. По завершении подсчетов оборотов определяется сальдо на конец отчетного периода и составляется итоговая оборотная ведомость (баланс).

*Автоматизированная форма* основана на использовании электронно-вычислительной техники в учетном процессе, начиная составлением первичных документов и заканчивая заполнением отчетных форм. Информация справочного характера вводится в ЭВМ в начале работы, текущая учетная информация – с первичных документов либо со специальных регистраторов учетных данных. Обработка введенных учетных данных осуществляется с использованием специализированных бухгалтерских программ, благодаря которым учетную информацию можно хранить, выдавать на экран или печатать по запросу. Учетным регистром, получаемым с ЭВМ, может быть любой документ, содержащий систематическую или хронологическую запись.

Итоговые результаты деятельности и состояние дел предприятия отражаются в отчетности. Отчетность предприятий составляется по данным всех видов учета: бухгалтерского, статистического, оперативного. Перечень действующих форм отчетности разрабатывается органами государственного управления с указанием порядка ее составления, сроков представления по названным адресам и способов отправки. По срокам представления отчетность делится на периодическую (месячную, квартальную) и годовую. По содержанию выделяются следующие виды отчетности: бухгалтерская, статистическая, оперативная и специальная.

В *периодическую отчетность* включаются отчеты по расчету налогов, налоговых платежей, статистические отчеты. *Годовая отчетность* – наиболее обширная и полная. В состав годового отчета включается, например, годовой баланс с приложениями, пояснительная записка о деятельности предприятия и т. д.

Для обеспечения точности показателей, отражаемых в отчетах и балансах, и достоверности данных бухгалтерского учета в соответствии с Законом Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности" не реже одного раза в год проводится инвентаризация материальных, денежных средств и расчетов. *Инвентаризация* – это способ проверки материальных средств предприятия, имущественных обязательств и выявления разности между их наличием и учетными данными. Различают несколько видов инвентаризации. *Полные инвентаризации* охватывают все средства предприятия, а *частичные* – лишь часть из них. Инвентаризации подразделяются также на плановые и внеплановые. *Плановые* – это обязательные для проведения инвентаризации, например инвентаризации, осуществляемые перед составлением годового отчета, при смене материально ответственных лиц, при смене собственника предприятия или ликвидации (реорганизации) предприятия. *Внеплановые инвентаризации* проводятся по сигналам о злоупотреблении материально ответственных лиц, при ревизиях и проверках материальных и денежных средств и т. д. Для проведения инвентаризации распоряжением руководителя предприятия назначается специальная комиссия, в состав которой включаются представители администрации, работники бухгалтерской службы, другие специалисты (инженеры, экономисты и т. д.). Объекты, сроки и порядок проведения инвентаризации определяются руководителем, собст-

венником имущества данного предприятия. Ответственность за проведение инвентаризации возлагается на руководителя предприятия и главного бухгалтера. В процессе инвентаризации заполняются сличительные ведомости фактического наличия средств и их наличия по данным бухгалтерского учета. Результаты инвентаризации оформляются актом и регистрируются в книге учета контрольных проверок.

Таким образом, правильная и рациональная организация бухгалтерского учета и отчетности имеет важное значение для экономики предприятия, поскольку от этого зависит эффективность принимаемых управленческих решений по обеспечению хозяйствования предприятия и достижению соответствующих финансовых результатов его деятельности.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Какова роль бухгалтерского учета и бухгалтерской службы в системе управления предприятием?
2. Каковы цели составления отчетности бухгалтерской службой?
3. Какие функции на предприятии выполняет бухгалтерия?
4. Как организуется бухгалтерская служба и система бухгалтерского учета на предприятии?
5. Что собой представляет структура активного счета? (Приведите примеры.)
6. Для чего предназначен пассивный счет и какова его структура? (Приведите примеры.)
7. Как классифицируются счета бухгалтерского учета?
8. Что понимается под формой бухгалтерского учета и в чем различие форм? (Приведите примеры.)

## **3.11. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **3.11.1. Понятие, содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности предприятия**

Роль и значение анализа как средства управления производством систематически возрастает, что обусловлено многочисленными обстоятельствами: ограниченностью материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, повышением научно-

капиталоемкости производства, а главное – реформированием экономических отношений в современных условиях хозяйствования. Управленческие решения и действия должны базироваться на научно обоснованном комплексном экономическом анализе, подкрепленном расчетами и мотивированной интерпретацией их результатов. Ни одно организационно-техническое, технологическое, а в итоге управленческое решение не может быть включено в программу действий без глубокого и всестороннего обоснования его экономической целесообразности.

Предприятия, серьезно относящиеся к анализу своей производственно-хозяйственной деятельности, имеют достаточно высокую экономическую эффективность, а недооценка значимости анализа ведет к существенным потерям, убыткам и ошибкам в управленческой деятельности.

В широком смысле под *анализом* понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучении их во взаимосвязи и взаимозависимости. Экономический анализ в отличие от иных видов (физического, химического, статистического, математического) основывается на абстрактно-логическом методе исследования экономических явлений. Длительный процесс развития производительных сил и производственных отношений способствовал выделению экономического анализа в самостоятельную область знаний и отрасль науки.

Следует разграничивать общетеоретический и конкретно-экономический анализ. При анализе первого типа рассматриваются экономические явления на макроуровне, второго типа – на микроуровне, т.е. конкретно-экономический анализ применяется для изучения экономики отдельных предприятий. Последний подход получил название *анализа хозяйственной деятельности* (АХД) предприятия.

Учитывая многоаспектность предмета исследования, АХД классифицируют по различным критериям:

- по отраслевому признаку – отраслевой и межотраслевой;
- по пространственному признаку – внутрихозяйственный и межхозяйственный;
- по временному признаку – перспективный (предварительный) и ретроспективный (последующий), который



в свою очередь подразделяется на оперативный (ситуационный) и итоговый.

- по субъектам управления – социально-экономический, аудиторский (бухгалтерский), технико-экономический, финансово-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический и маркетинговый;
- по субъектам анализа – внутренний и внешний;
- по охвату изучаемых объектов – сплошной, диагностический (экспресс-анализ) и выборочный;
- по методике изучения объектов – сравнительный, факторный, маржинальный, функционально-стоимостный, экономико-математический и стохастический;
- по содержанию программы и полноте охвата функций – комплексный и тематический.

*Предметом АХД* являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, реализуемых на предприятии.

*Объекты АХД* – экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, АХД предприятия как научная дисциплина относится к прикладным экономическим наукам и представляет собой систему специальных знаний для реализации следующих функций:

- изучение тенденций и закономерностей экономических явлений и процессов с учетом характера действия экономических законов в конкретных условиях хозяйствования на микроуровне;
- оценка результатов деятельности предприятия с учетом ресурсного потенциала, анализ результативности функционирования отдельных звеньев хозяйствования в соответствии с плановыми заданиями;
- поиск резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности на основе передового опыта с учетом мировых тенденций в области научно-технического развития;
- разработка мероприятий по использованию выявленных в процессе хозяйственной деятельности резервов роста объемов производства и реализации на основе экономного и рационального использования ресурсного потенциала;

- научное обоснование оперативных, текущих и перспективных планов;
- контроль за выполнением плановых заданий по эффективному использованию ресурсов с целью объективной оценки и возможности обоснованного оперативного воздействия на процесс производства;
- поиск и измерение хозяйственных резервов повышения эффективности производства и доходности предприятий, выработка научно обоснованных управленческих решений.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что при АХД следует руководствоваться государственными интересами в области экономической, социальной и международной политики; он должен быть объективным, оперативным, конкретным, действенным и эффективным, а также системным, научным и комплексным.

### **3.11.2. Методология и методика анализа хозяйственной деятельности предприятия**

Под методом науки, в том числе и АХД, понимаются специфические способы ее исследования, базирующиеся на диалектическом принципе познания. Все процессы и явления целесообразно рассматривать в постоянной динамике, что обуславливает необходимость использования метода сравнений, например с плановыми показателями, с результатами прошлых лет, передовым опытом других предприятий и т. д.

Диалектический метод предполагает также изучение хозяйственной деятельности с учетом всех взаимосвязей и взаимозависимостей с другими явлениями. Например, изучая экономические предпосылки роста производительности труда и последствия данного процесса, необходимо учитывать не только прямые, но и косвенные связи, в частности с издержками производства. Эти связи изучаются с учетом тенденций внедрения техники и технологий, динамики расходов на оплату труда и резервов снижения себестоимости продукции.

Каждый процесс или явление исследуется путем изучения положительных и отрицательных сторон, а также внутренних противоречий. Не менее важна способность аналитика устанавливать причинно-следственные связи, например с помощью ме-

тодов логической индукции и дедукции, позволяющих проводить исследования от изучения частных факторов к обобщениям и, наоборот, от результатов к причинам.

Важнейшей характерной чертой АХД является необходимость системного подхода к изучению явлений и процессов хозяйственной деятельности. Системный подход предусматривает максимально возможную детализацию изучаемых явлений и процессов, их систематизацию и синтез.

С целью выявления логико-методологической схемы анализа проводится систематизация элементов, составляющих явление или процесс. Она осуществляется путем изучения их взаимосвязей, взаимодействия, взаимозависимости и взаимоподчиненности.

За детализацией и систематизацией следует синтез (обобщение) результатов исследования, позволяющий выявлять типичные и случайные, а также определяющие и главные факторы эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, системный подход в АХД предполагает определённую последовательность действий. Прежде всего объект анализа представляется как система, из которой выделяются отдельные составляющие, выявляются их взаимосвязи с учетом специфики функционирования. Далее осуществляется подбор показателей для оценки всей системы, уточняется перечень анализируемых показателей. На основании качественного анализа разрабатывается экономико-математическая модель системы с ограничениями.

Результатом заключительного этапа АХД может быть разработка либо экономико-математической модели, применимой для экономического анализа предприятия, либо программы действий.

Методика комплексного АХД многоаспектна и включает многочисленные методы: от традиционных (группирование, сравнений, балансовый, графический, относительных и средних величин) и до методов оптимизации показателей (программирование, экономико-математические модели, теория игр и массового обслуживания, исследование операций). В факторном анализе используются методы цепных подстановок, индексный, интегральный, абсолютных и относительных разностей и др. В последние годы широкое распространение получили корреляцион-

ный, дисперсионный, компонентный, а также многомерный факторный методы анализа.

Обязательным атрибутом комплексного АХД является использование системы показателей, характеризующих как результативность функционирования, так и финансовое положение предприятия. Комплексное изучение экономики предприятия предусматривает систематизацию показателей. Разделение показателей на количественные и качественные, на обобщающие, частные и вспомогательные, на абсолютные и относительные, натуральные и стоимостные позволяет детализированно и комплексно оценивать состояние как объекта исследования в целом, так и отдельных его составляющих. Так, система показателей комплексного АХД включает: показатели результативности производственно-хозяйственной деятельности, снабжения и сбыта; производственно-технический потенциал предприятия; показатели себестоимости, прибыли, рентабельности и финансового состояния предприятия.

Показатели организационно-технического уровня характеризуют производственную структуру предприятия, структуру управления, уровень концентрации, специализации и кооперирования производства, техническую и энергетическую вооруженность труда, продолжительность производственного цикла, степень механизации, автоматизации и прогрессивности технологических процессов и т. д.

Показатели производства продукции включают объем в натуральном, натурально-стоимостном и стоимостном измерении (валовой, товарная, реализуемая, чистая), структуру ассортимента производимой продукции, ее качество, ритмичность производства и др.

Важное значение имеют показатели, характеризующие полноту и своевременность обеспечения предприятия средствами производства и рабочей силой, а также показатели сбыта (объем отгрузки и реализации, остатки готовой продукции на складах и т. д.).

Показатели использования средств производства включают среднегодовую стоимость основных средств, амортизацию, фондотдачу и фондоемкость продукции, коэффициенты износа, обновления, выбытия и годности, коэффициенты использования оборудования, среднечасовую выработку продукции на единицу оборудования и др.

Показатели использования предметов труда также многочисленны: материалоемкость и материалоотдача, энерго-, топливно- и электроемкость производства, стоимость использованных предметов труда, коэффициенты использования материалов, расхода, раскрытия, извлечения и т. п.

Особое место и значимость в экономическом анализе имеют показатели финансового состояния предприятия.

Очевидно, что показатели комплексного АХД многочисленны, находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, имеют определенную последовательность формирования, расчета и анализа.

Таким образом, под *методом АХД* понимаются способы системного изучения, измерения и обобщения влияния различных факторов на результаты и эффективность деятельности предприятия посредством обработки специальными приемами плановых и (или) вышеотмеченных отчетных показателей.

### 3.11.3. Анализ финансового положения предприятия

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его финансовое состояние – взаимосвязанные и взаимообусловленные категории. В новых условиях хозяйствования вопрос устойчивости финансового положения предприятия и изыскания путей его оздоровления приобрел актуальность и особую значимость.

Следует различать понятия "финансовый анализ" и "анализ финансового положения". *Финансовый анализ* – более емкое понятие, включающее наряду с анализом финансового положения объекта анализ порядка формирования и распределения прибыли, себестоимости продукции, реализации и др. *Финансовое положение* предприятия является результатом образования, размещения и использования финансовых ресурсов. К последним относятся: собственные денежные средства, поступающие за реализованную продукцию (товары, работы, услуги); заемные и привлеченные средства (задолженности поставщикам и другим кредиторам). Финансовое положение предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственно-хозяйственной деятельности,

целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования.

Финансовое положение хозяйствующего субъекта зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Нарушение ритмичности производственного процесса, ухудшение качества и конкурентоспособности продукции, а значит, и затруднения с ее реализацией ведут к уменьшению поступлений средств на счета предприятия. И наоборот, отсутствие источников финансирования ведет к нарушению материально-технического обеспечения, а значит, и самого производственного процесса, результатом чего является ухудшение платежеспособности предприятия.

На практике нередки случаи, когда эффективно работающие предприятия испытывают финансовые затруднения, вызванные недостаточно рациональным размещением и использованием финансовых ресурсов. Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, достижение рациональной структуры собственных, заемных и привлеченных средств и финансовой устойчивости, соблюдение расчетной и кредитной дисциплины и т. п.

Различают внутренний и внешний анализ финансового состояния предприятия. **Внутренний анализ** осуществляется руководителями и соответствующими службами предприятия для нужд управления (планирования, контроля, прогнозирования). **Внешний анализ** проводится всеми субъектами хозяйствования, использующими публикуемую информацию (инвесторами, учредителями, поставщиками материальных и финансовых ресурсов) с целью изучения эффективности их использования и возможности своевременного получения платежей; банками для оценки условий кредитования и определения степени риска; всеми контролирующими органами, например налоговыми инспекциями, для контроля поступлений средств в бюджет.

Согласно вышеизложенному, цели внутреннего и внешнего анализа различны. Цель внутреннего анализа – установление закономерности поступления денежных средств, их структуры и размещения, оптимальных для получения максимальной прибыли, обеспечения нормального функционирования предприятия и не-

допущения его банкротства. Цель внешнего анализа – установление возможности выгодного вложения средств на основе обеспечения максимальной прибыльности и исключения риска потерь.

Основными задачами внутреннего и внешнего анализа финансового состояния предприятия являются:

- оценка финансового положения и факторов его изменения;
- определение величины средств и источников их покрытия, изучение состава и структуры средств и источников;
- определение показателей финансовой независимости (структура источников финансирования, степень собственности капитала) и факторов их изменения;
- определение показателей прибыли и рентабельности реализованной продукции;
- соблюдение финансовой, расчетной и кредитной дисциплины;
- изучение структуры и эффективности ценных бумаг;
- определение ликвидности и финансовой устойчивости предприятия, прогнозирование на долго- и краткосрочный периоды.

Таким образом, к важнейшим показателям, являющимся предметом финансового анализа, относятся показатели:

- финансовой независимости как отношение собственного капитала ко всему его объему;
- собственности средств и источников их покрытия, например степень задолженности, доля долго- и краткосрочного заемного капитала под оборотные средства, соотношение собственного и заемного капитала;
- платежеспособности и ликвидности предприятия;
- маневренности и оборачиваемости оборотных средств;
- объемов реализации, прибыли и рентабельности продукции и др.

Основным источником информации для анализа финансового положения предприятия является бухгалтерский баланс. Используются также следующие формы бухгалтерской отчетности: "Отчет о прибылях и убытках", "Приложение к балансу предприятия", "Отчет о движении капиталов", данные текущего бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

*Вопросы для самоконтроля*

1. Каково содержание экономической категории "анализ хозяйственной деятельности"?
2. Перечислите типы экономического анализа и отличительные их характеристики.
3. Что является предметом и объектом АХД?
4. Какова классификация видов АХД предприятия?
5. Какие подходы и методы составляют основу комплексного АХД предприятия?
6. Каков состав системы показателей, характеризующих результативность функционирования предприятия?
7. Каковы роль и значение анализа финансового положения предприятия в оценке эффективности его производственно-хозяйственной деятельности? Перечислите основные его задачи и источники информации.
8. Перечислите важнейшие показатели финансового анализа, изложите их содержание и укажите методику их расчета.



# 4

---

## УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

### 4.1. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

#### 4.1.1. Сущность и функции управления предприятием

Организация управления предприятием должна обеспечить эффективное взаимодействие органов, осуществляющих управленческое воздействие на исполнителей (объект управления).

*Организационная структура управления предприятием* представляет собой состав, соотношение, взаимосвязь и соподчинение органов управления, обеспечивающих благоприятные условия для принятия обоснованных управленческих решений и формирования механизма их реализации.

Органы управления и объект управления должны иметь устойчивые взаимосвязи, позволяющие не только оперативно воздействовать на объект управления, но и обеспечивать эффективную обратную связь в управлении.

Развитие предприятия зависит от многих факторов: степени разделения и кооперации труда, эффективности использования ресурсов, организации инвестиционной и инновационной деятельности, мотивации труда работников, способности обеспечить нормальные условия труда, эффективную экологическую стратегию предприятия и т. д. Процесс управления предприятием должен гарантировать оптимальное использование данных факторов. Следовательно, управление предприятием в конечном счете заключается в воздействии на конкретных работников для достижения целей, стоящих перед предприятием и членами его коллектива.

Основоположник одной из научных школ управления А. Файоль рассматривает управление через его внутреннюю содержательную организацию, выделяя шесть основных функций: *предсказание, планирование, организацию, распоряжение, координацию, контроль.*

В условиях рыночных отношений одна из первостепенных задач заключается в умении своевременно улавливать изменения рынка, развитие спроса, появление новых технологий и т. д.

Таким образом, система управления предприятием должна учитывать как изменение внешней сферы, включая воздействие государственных институциональных структур, которые определяют деловую активность предприятия (правительственные и законодательные органы, денежно-кредитная система, банки, профсоюзы и т. д.), так и необходимость оптимизировать внутреннюю среду предприятия, обеспечивающую высокую производительность труда и эффективность производства.

#### **4.1.2. Организационная структура управления предприятием**

Организационная структура управления предприятием должна обеспечивать указанные выше функции управления, для чего формируются специальные функциональные подсистемы: стратегического управления предприятием, управления персоналом, управления производством, управления маркетингом, управления финансами, управления инновационной деятельностью (развитием).

Подсистема стратегического управления предприятием должна обеспечивать формирование стратегии развития предприятия, обоснование его конкурентоспособности, разработку механизма реализации выбранной стратегии развития.

Подсистема управления персоналом обеспечивает подбор кадров соответствующей квалификации, подготовку и переподготовку персонала, создание объективной системы оценки результатов деятельности каждого работника с целью мотивации труда, создание условий для эффективного участия каждого работника в трудовом процессе.

В настоящее время большое внимание уделяется формированию *корпоративной культуры* – среды, способствующей объединению целей работников предприятия и координирующей их действия.

Подсистема управления производством обеспечивает организацию производственного процесса с минимальными затратами на основе прогрессивных методов организации производства и труда, использования передовых технологий.

Подсистема управления маркетингом в условиях рынка в значительной степени определяет устойчивость функционирования предприятия на рынке, определяет объем потребностей, качество, цену выпускаемой продукции, каналы ее продвижения на рынок.

Подсистема управления финансами обеспечивает оценку притока средств от реализации продукции (услуг) и других видов деятельности, в том числе работы с ценными бумагами, а также оттока средств, покрывающих затраты на производство продукции, платежи по счетам за ранее приобретенные товары, расходы на рекламу, страхование и т. д., контроль за использованием собственных и заемных средств и их соотношением, оценку финансового состояния предприятия.

Подсистема управления инновационной деятельностью (развитием) обеспечивает конкурентоспособность производимой продукции (услуг) и конкурентоспособность предприятия, формирование инновационного мышления у работников предприятия.

Типы управленческих структур разнообразны и зависят, с одной стороны, от организации самого процесса производства, с другой – от организации системы управления производством.

Графическое изображение всех управленческих подразделений предприятия, отражающее взаимосвязи и иерархию структурных подразделений предприятия, называется *организационной схемой*.

В зависимости от связей между подразделениями организационные структуры могут быть линейными, функциональными, линейно-функциональными, матричными, дивизиональными, с внутренними венчурами, комбинированными.

*Линейная структура управления* основана на прямых связях, когда на каждом уровне управления сосредоточивается вся информация и полнота принятия решений на данном уровне (рис. 4.1).

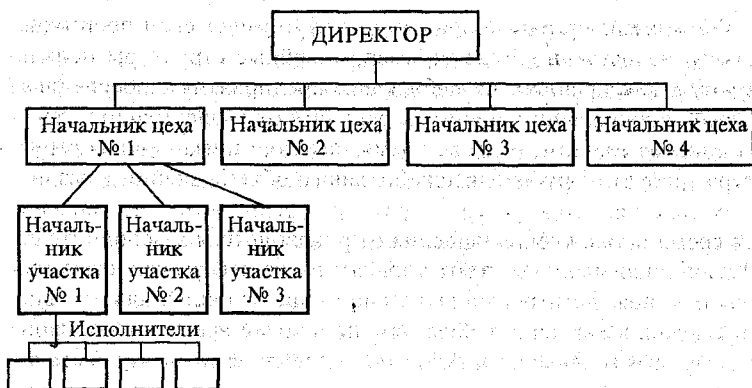


Рис. 4.1. Линейная структура управления

**Функциональная структура управления** основана на выполнении отдельными подразделениями (службами предприятия) и их работниками определенных функций, т. е. подготовка решений осуществляется специализированными службами (в пределах компетенции), что приводит к множественности связей между подразделениями: планово-экономическим отделом, производственным, бухгалтерией, отделом труда и заработной платы, финансовым отделом, коммерческим и др. (рис. 4.2).

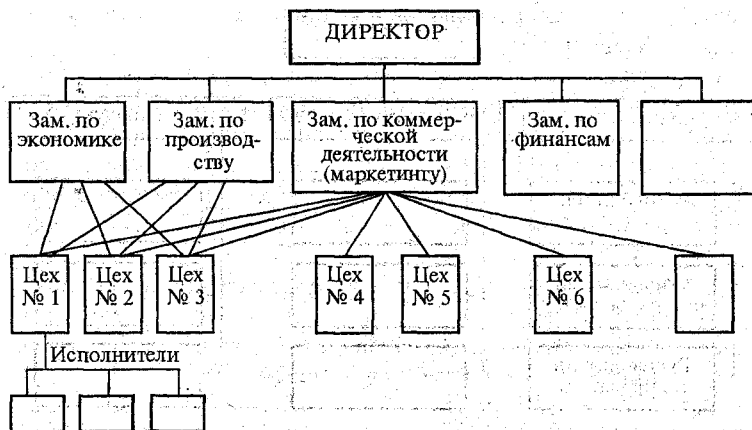


Рис. 4.2. Функциональная структура управления

Каждая из организационных структур имеет свои преимущества и недостатки. Так, например, линейные структуры используются, как правило, на небольших предприятиях, обеспечивая четкое прохождение принятых решений от вышестоящих звеньев к нижестоящим. В то же время такая организационная структура требует от руководителя большого объема знаний в различных областях, с увеличением размера предприятия увеличивается время прохождения решения от руководителя к исполнителю. Функциональная структура управления дает возможность хорошо обосновывать решения при помощи функциональных специалистов в различных областях, но в то же время координация между специализированными подразделениями может быть затруднена из-за множественности связей, узкой специализации, внутрифирменной конкуренции. На практике из-за недостатков названных организационных структур часто используют *комбинированные (смешанные)* типы.

*Дивизиональная структура управления* (рис. 4.3) отличается построением по конкретному виду продукции: создается "дивизион" – отдел, который отвечает за производство конкретного продукта и имеет внутреннюю структуру, обеспечивающую функциональное управление (производство, планирование, сбыт и т. д.). Общее руководство предприятием осуществляет директор, которому подчиняются службы общего назначения (отдел



Рис. 4.3. Дивизиональная структура управления

кадров, юридический отдел и др.) и руководители "дивизионов". Такая структура обладает повышенной гибкостью, способствует диверсификации производства, проведению активной инновационной политики.

Значительное распространение получила **матричная структура управления**, которая особенно эффективна при производстве сложной научно-технической и наукоемкой продукции. При такой структуре функциональные подразделения объединяются по продуктам (рис. 4.4).

Построение матричных структур основано на использовании **программно-целевых методов**, которые позволяют применять структуры централизованного и координационного типов.

**Структуры централизованного типа** отличаются полным подчинением всех исполнителей программы единому руководящему органу, который принимает решения и осуществляет контроль за их выполнением. Такие структуры дают возможность активно реализовывать крупные программы (например, по созданию сложных технологических систем, космических проектов и т. п.).

**Структуры координационного типа** основаны на развитии горизонтальных связей, возможности делегировать полномочия, широко использовать информационные системы для согласования действий координатора и исполнителей программ.

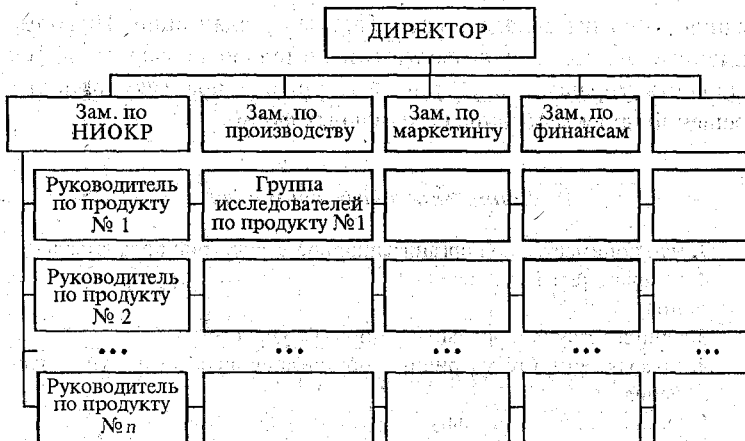


Рис. 4.4. Матричная структура управления

Преимущество матричных структур заключается в возможности быстро адаптироваться к инновационным процессам, изменениям рыночных условий вследствие того, что конкретный исполнитель подчиняется, с одной стороны, руководителю проекта по конкретному продукту, с другой – функциональным руководителям (по НИОКР, производству, маркетингу и др.). К недостаткам этой организационной структуры относятся возможные конфликты из-за наличия различных центров управления.

С усложнением выполняемых функций усложняются и организационные структуры. Для усиления ответственности и упрощения организационных связей создают "организации в организациях". При производстве продукции с высоким уровнем новизны образуются "*внутренние венчуры*", т. е. "предприятия" внутри крупных компаний с делегированием функций управления руководителю венчура (рискового предприятия). Венчурная фирма имеет свою структуру, обеспечивающую организацию специалистов высокого уровня с целью разработки и (или) реализации новых идей, технологий, новых видов продукции. Венчурная фирма обладает гибкостью и другими преимуществами малых предприятий; она в значительной мере ускоряет реализацию проектов с высокой степенью риска.

В современных условиях организационные структуры очень разнообразны. Они сочетают различные подходы к их формированию, должны обладать способностью к адаптации. Информационные технологии позволяют значительно повышать эффективность управления. Начинает входить в практику принятия решений проектирование виртуальных фирм.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Что понимается под организационной структурой предприятия?
2. Охарактеризуйте линейную организационную структуру управления.
3. Опишите функциональную структуру управления.
4. Охарактеризуйте матричную организационную структуру управления.
5. Опишите дивизиональную структуру управления.
6. С какой целью создаются "внутренние венчуры"?

## 4.2. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

### 4.2.1. Характеристика и виды производственных процессов

Производственный процесс на предприятии зависит от отрасли, к которой относится данное предприятие.

На промышленном предприятии *производственный процесс* представляет собой сумму технологических операций, выполняемых в определенной последовательности и направленных на изготовление продукции.

*Операция* является частью производственного процесса, которая выполняется на конкретном рабочем месте и представляет собой совокупность определенных действий, направленных на конкретный объект – деталь, узел, изделие.

Производственные процессы классифицируются по различным признакам.

В зависимости от содержания они делятся на основные, вспомогательные и обслуживающие. *Основные производственные процессы* превращают сырье и материалы в готовую продукцию; *вспомогательные* предназначены для оказания услуг (производства продукции), необходимых для основного производства (например, ремонт, производство инструментов, запасных частей и т. д.); *обслуживающие процессы* обеспечивают взаимосвязь всех подразделений предприятия (например, межцеховая и внутрицеховая транспортные системы, склады материальных запасов, необходимых для бесперебойного производства, и т. д.).

В зависимости от особенностей протекания технологического процесса производственные процессы делятся на прерывные и непрерывные. *Прерывные производственные процессы* применяются везде, где можно остановить оборудование без ущерба для качества выпускаемой продукции и самого оборудования (например, на большинстве предприятий легкой промышленности, машиностроения), а *непрерывные* – там, где остановка оборудования даже на короткие промежутки времени практически невозможна (например, доменное производство).



В зависимости от уровня технологической оснащённости производственные процессы подразделяются на ручные, механизированные (частично и комплексные), автоматизированные (в том числе роботизированные). *Ручные процессы* выполняются без помощи машин и механизмов, в *частично механизированных* используются машины и механизмы на отдельных операциях, *комплексно-механизированные* характеризуются использованием систем машин и механизмов на всех производственных операциях, кроме управления механизмами и машинами. *Автоматизированные процессы* отличаются применением машин и механизмов на всех операциях, в том числе при управлении машинами и механизмами непосредственно без работника.

В зависимости от комплексности использования сырья и материалов и выхода готовой продукции производственные процессы делятся на простые, синтетические и аналитические. В *простых процессах* используют сырьё и материалы одного вида и получают продукцию одного вида. *Синтетические процессы* характеризуются разнообразием используемого сырья и материалов и выходом готовой продукции одного вида. *Аналитические процессы* отличаются использованием сырья и материалов одного вида и получением готовой продукции нескольких видов.

Производственные процессы можно классифицировать и по другим признакам, но приведённые выше – основные.

#### 4.2.2. Организация основного производственного процесса

Организация производственного процесса зависит от его вида. Основной производственный процесс объединяет рабочую силу, предметы и средства труда с целью получения готового изделия при наиболее эффективном их использовании. При этом необходимо учитывать такие принципы организации производственного процесса, как непрерывность, пропорциональность, параллельность, прямоточность, ритмичность, специализация.

*Непрерывность* ориентирует на сокращение времени нахождения детали (узла) без движения, т. е. вне процесса обработки.

**Пропорциональность** требует комплексной взаимосвязи структурных подразделений предприятия, групп оборудования, рабочих мест.

**Параллельность** нацеливает на одновременное выполнение различных этапов производственного процесса, совмещение их во времени с целью сокращения длительности производственного процесса.

**Прямоточность** ориентирует на сокращение расстояния, которое проходят в пространстве предметы труда, а **ритмичность** – на возможное регулярное повторение процесса производства через оптимальные промежутки времени.

**Специализация** требует ориентации на выпуск однородной продукции (технологических этапов) с целью повышения эффективности используемых средств.

На практике используются различные методы организации производства. Они многообразны, но в зависимости от степени разделения производственного процесса среди них можно выделить три основных: поточный, партионный, единичный.

**Поточный метод** характеризуется высокой степенью разделения труда и уровнем специализации, глубоким разбиением производственного процесса на операции, максимальным уровнем параллельности и непрерывности производственного процесса. Основой поточного производства является **поточная линия**. Она представляет собой совокупность рабочих мест, по ходу технологического процесса связанных специальными транспортными средствами, и характеризуется **тактом** (временем между производством двух очередных изделий) и **ритмом** (величиной, обратной такту).

**Партионный метод** отличается организацией производства, ориентированной на запуск партий изделий и одновременную их обработку, что приводит к необходимости закрепления за рабочим местом нескольких операций и соответствующего расположения оборудования (по группам однотипных станков).

**Единичный метод** организации производства предполагает изготовление продукции в единичных экземплярах или небольшими партиями.

Каждый из названных методов имеет как преимущества, так и недостатки и выбирается в зависимости от конкретной ситуации.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Что такое производственный процесс?
2. Как классифицируются производственные процессы?
3. Перечислите принципы организации производственного процесса.
4. Что представляет собой поточная линия?
5. Чем отличается партионный метод организации производства?
6. Чем характеризуется единичный метод организации производства?

## **4.3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА**

### **4.3.1. Цель и задачи подготовки производства**

*Подготовка производства* изделий нового вида представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, включающий проектирование продукции, разработку технологических процессов и методов производства, проектирование и изготовление оборудования и оснастки, организационно-экономическую подготовку производства, освоение проектной мощности.

Основная цель технической подготовки производства заключается в обеспечении способности предприятия адаптироваться к инновационным процессам. В современных условиях происходит сокращение продолжительности жизненного цикла товара, что приводит к необходимости создания специальных условий для перехода на выпуск продукции (услуг) нового вида.

Процесс производства новых изделий состоит из следующих этапов: поисковые и научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, производственное и эксплуатационное освоение.

*Поисковые работы* представляют собой научный поиск, в результате которого рождается идея создания нового изделия (услуги); или в процессе информационного поиска находится несколько идей, представляющих интерес для разработки нового изделия.

*Прикладное исследование* включает проведение *научно-исследовательской работы*, предоставляющей научное обоснование для проведения опытно-конструкторских работ.

**Опытно-конструкторская работа** – техническое проектирование, включающее разработку технического задания на изготовление нового изделия и создание опытного образца, который должен подтвердить возможность технической реализации проведенной разработки, доказать экономическую эффективность созданного образца.

**Освоение нового изделия** в производстве является одним из важнейших и сложнейших процессов, позволяющих выполнить комплекс работ с целью подготовки производства нового продукта (услуги) и обеспечить выход на проектную мощность.

Процесс подготовки производства представляет собой совокупность мероприятий, охватывающих конструкторскую, технологическую и организационно-экономическую подготовку производства. Конструкторская и технологическая подготовка объединяются под названием **техническая подготовка производства**.

Организационно-экономическая подготовка производства включает мероприятия по управлению, планированию и организации производства нового изделия.

#### 4.3.2. Организация технической подготовки производства

Конструкторская подготовка производства состоит из следующих стадий: подготовка технического задания, разработка технического проекта, создание рабочих чертежей, изготовление опытного образца, его доводка, обоснование технических требований для серийного производства изделия нового вида.

Комплект конструкторской документации разрабатывается в соответствии с требованиями Единой системы конструкторской (ЕСКД) и технологической (ЕСТД) документации.

Процесс проектирования ориентирован на создание новых изделий, которые имеют высокий уровень стандартизации и унификации. **Стандартизация** дает возможность на основе единых норм и технических требований к технико-экономическим параметрам, показателям качества снижать удельный расход материала, топлива, энергии, проводить **унификацию** деталей, машин, приборов, выполняющих одинаковые функции, с целью

приведения их к конструктивной тождественности. Стандартизация и унификация позволяют не только улучшать технико-экономические параметры создаваемых изделий, но и повышать эффективность самого процесса конструкторской подготовки производства.

Техническая подготовка производства включает не только конструкторскую, но и технологическую подготовку.

*Технологическая подготовка* должна определить последовательность работ и дать обоснование наиболее рациональных методов изготовления нового изделия при наиболее высокой производительности труда, минимальных нормах расхода материалов, топлива, энергии. В процессе технологической подготовки осуществляется проектирование специальной оснастки, нового оборудования, при необходимости – нового внутрипроизводственного транспорта и его новых маршрутов и т. д. Обосновывается количество оборудования, необходимого для освоения проектной мощности. Разрабатывается *технологическая карта*, представляющая собой описание технологического процесса обработки, передвижения, сборки нового изделия, контроля за его качеством. *Операционная карта* разрабатывается на основе технологической карты, которая уточняет содержание операций, перечень и последовательность необходимых инструментов и приспособлений.

За организацию и последовательность технологических процессов отвечает Главный технолог предприятия. Одним из направлений повышения эффективности технологической подготовки является ее автоматизация.

#### 4.3.3. Организационно-экономическая подготовка производства

Подготовка к переходу на производство изделия нового вида обязательно должна включать процесс разработки, управления, планирования, организации производства нового продукта. Этот комплекс работ называется *организационно-экономической подготовкой производства*.

Организационно-экономическая подготовка зависит от сложности и уровня новизны проектируемого изделия, размера предприятия, специализации и кооперирования производства, организационной структуры и т. д. Необходимо выбрать и обосновать формы и системы оплаты труда, рассчитать материальные, трудовые и финансовые нормативы, организовать вспомогательные и обслуживающие производства, систему контроля качества. Составляется смета затрат на подготовку производства новых изделий. Она включает совокупность расходов на проектирование и технологическую подготовку производства, на обоснование производства необходимых инструментов и приспособлений, на изготовление опытного образца, его испытание и т. д.

Подготовка ведется в соответствии с *планами подготовки производства новой продукции*. Планирование производства включает характеристику новых видов продукции (их соответствие требованиям рынка и возможностям производства и т. д.), обоснование перечня необходимых для этого работ, сроков их выполнения, конкретных исполнителей. Расчеты производятся на основании норм и нормативов, характеризующих трудоемкость проектирования изделий, длительность работ по всем этапам подготовки производства и т. д. Так, например, объем конструкторских работ может определяться как в натуральном выражении (в количестве листов чертежей и карт технологического процесса), так и в затрачиваемых человеко-часах. Трудоемкость конструкторской подготовки производства может определяться на основе норм расхода на деталь, а технологической подготовки – на операцию.

Последовательность выполняемых работ расписана в *календарном плане* технической подготовки производства, который может быть построен с помощью различных методов (линейных, сетевых и др.). Сетевые методы отличаются тем, что позволяют ряд работ проводить параллельно, значительно сокращая сроки как разработки, так и освоения изделия нового вида.

#### *Вопросы для самоконтроля*

1. Каковы цель и задачи подготовки производства?
2. Что представляют собой поисковые работы?
3. Охарактеризуйте опытно-конструкторские работы.

4. Что включает организация технической подготовки производства?
5. Что понимается под организационно-экономической подготовкой производства?
6. Что такое стандартизация и унификация?
7. Что входит в технологическую подготовку производства?
8. С какой целью разрабатывается технологическая карта?
9. Для чего разрабатывается операционная карта?
10. С чего начинается подготовка производства новой продукции?
11. Для чего разрабатывается календарный план технической подготовки производства?

#### 4.4. Обслуживание и обеспечение производства

Основное производство не может функционировать без вспомогательного и обслуживающего производств, так как ремонтные, складские, транспортные, инструментальные и другие аналогичные организационные структуры обеспечивают нормальное и бесперебойное течение основного производства.

Вспомогательное и обслуживающее производства организационно отличаются от основного производства, как правило, более низким уровнем концентрации, специализации и механизации, что может привести к более низкой производительности труда, вызвать сложности обоснования нормативов производства.

**Ремонтная служба** создается с целью обеспечения эффективного функционирования оборудования, проведения его своевременного ремонта и модернизации. **Ремонт** представляет собой восстановление станков, зданий, сооружений и т. д., которые физически изнашиваются, т. е. теряют свои свойства в процессе функционирования и с течением времени.

**Модернизация** отличается от ремонта тем, что направлена не на простое восстановление утраченных свойств, а на повышение производительности оборудования, его технико-экономических свойств за счет улучшения конструкции.

Ремонтные работы могут быть ориентированы на устранение случайной поломки (по потребности), обслуживание дефектных ведомостей, составленных по результатам осмотров, а могут выполняться по заранее разработанному графику (система планово-предупредительного ремонта).

**Планово-предупредительный ремонт** представляет собой систему организационно-технических мероприятий, охватывающих совокупность различных по глубине и сложности ремонтов и профилактических работ, выполняемых по определенному графику и направленных на повышение эффективности использования оборудования, увеличение межремонтного срока. Обосновывается **структура ремонтного цикла**, т. е. порядок чередования осмотров и ремонтных работ в течение ремонтного цикла. **Ремонтный цикл** представляет собой период времени между двумя **капитальными ремонтами**, обеспечивающими воспроизводство основных фондов за счет амортизационных средств. **Текущий ремонт** позволяет устранять случайные поломки и не направлен на возобновление основных фондов, поэтому затраты на его производство могут покрываться за счет оборотных средств по мере осуществления ремонтных работ.

Ремонтные работы обосновывают исходя из норм расхода материальных ресурсов и норм труда на **единицу ремонтной сложности**, которая используется как расчетная единица при организации ремонтных работ.

При организации работ по модернизации необходимо экономически обосновать ее целесообразность (как и капитального ремонта) по сравнению с приобретением нового оборудования. При сравнении учитываются затраты на модернизацию и на приобретение нового оборудования.

Ремонтное производство может быть централизованным для нескольких предприятий отрасли. В этом случае создаются специализированные предприятия, занимающиеся ремонтом, которые должны обеспечивать эффективное функционирование и воспроизводство основных фондов.

**Инструментальное хозяйство** создается с целью бесперебойной доставки инструмента всем производственным подразделениям предприятия и обеспечения эффективного его использования. Организация инструментального хозяйства должна быть ориентирована на минимизацию запаса инструмента с учетом бесперебойного снабжения ими производства при минимальных затратах на хранение и транспортировку.

Организационная структура инструментального хозяйства включает инструментальный отдел, службы по производству инструмента, его восстановлению (ремонт и заточка), центральный



инструментальный склад, центральный абразивный склад и инструментально-раздаточные кладовые, предназначенные для складирования и выдачи инструмента.

Инструмент характеризуется большим разнообразием, поэтому его можно классифицировать по ряду признаков.

По назначению различают рабочий, вспомогательный, измерительный инструмент, приспособления, штампы, пресс-формы.

По характеру использования инструмент делится на специальный и универсальный.

Учет, хранение и выдача инструмента осуществляется на основании деления его на классы, подклассы, группы, подгруппы, виды в зависимости от технологических особенностей. Согласно данной классификации, разнообразные инструменты имеют свой индекс, состоящий из цифрового и буквенного обозначений.

Общий объем запаса инструмента включает объем запаса инструмента на складах, в инструментально-раздаточных кладовых, в ремонте, на заточке, на рабочих местах, контроле точности и т. д.

Объем запаса инструмента в каждом месте определяется конкретными методами. Так, в единицах запаса инструмента на складе определяется по системе "максимум – минимум", которая исходит из того, что минимальный запас инструмента каждого наименования складывается из минимального запаса конкретных инструментов, скорректированного на число дней срочного изготовления конкретной партии.

Определение потребности в инструменте методом "точки заказа" основывается на определении суммы произведения дневной потребности в инструменте на число дней его изготовления и необходимого минимального запаса. Используются и другие методы.

В инструментально-раздаточных кладовых потребность в инструменте определяют исходя из дневной потребности и времени восстановления изношенного оборудования.

На конкретных рабочих местах потребность в инструменте определяют, учитывая количество станков, сменность их работы и режим обслуживания рабочих мест.

Объем инструмента, находящегося в ремонте, на за-точке, на контроле точности, зависит от количества инструмента и времени пребывания его в данных процессах.

Организация производства может быть специализированной не только в рамках конкретных служб, но и предприятия в целом, что приводит к снижению затрат, повышению уровня стандартизации и унификации.

Внутризаводской транспорт также обеспечивает организацию основного производства, перемещая грузы между подразделениями предприятия. Организационная структура внутризаводского транспорта может состоять из транспортного отдела, цехов железнодорожного, автомобильного транспорта и т. д. Организация внутризаводского транспорта включает обоснование выбора вида транспортных средств, используемой тары, средств механизации погрузочно-разгрузочных работ, разработку графика подачи материалов и полуфабрикатов. Особое внимание уделяется выбору маршрута перевозок. Он может быть маятниковым, кольцевым, веерным и т. д. Цель организации внутризаводского транспорта – повышение эффективности основного производства при снижении затрат и повышении качества функционирования внутризаводского транспорта.

Энергохозяйство предприятия обеспечивает производство различными видами энергии и топлива для технологических целей, транспортных, отопления, освещения и т. д. Оно может включать электрические, насосные, компрессорные станции и др., объединенные в энергосеть. Основная цель энергохозяйства – обеспечение производства необходимыми видами энергии и топлива при условии рационального использования энергоресурсов и энергооборудования.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Для чего создается ремонтная служба?
2. Что представляет собой ремонт?
3. Что такое модернизация?
4. Каковы цель и содержание планово-предупредительного ремонта?
5. Что представляет собой структура ремонтного цикла?
6. Чем текущий ремонт отличается от капитального?

7. Каково назначение планово-предупредительного ремонта?
8. Что такое единица ремонтной сложности и для чего она определяется?
9. С какой целью создается инструментальное хозяйство?
10. Что входит в инструментальное хозяйство предприятия?
11. Как можно классифицировать инструмент?
12. Как определяется величина запаса инструмента на складе?
13. Как определяется потребность в инструменте в инструментально-раздаточных кладовых?
14. Как определяется потребность в инструменте на конкретном рабочем месте?
15. Для чего используется внутрипроизводственный транспорт?
16. Как определяется и каким может быть выбор маршрута перевозок?
17. Перечислите функции энергохозяйства предприятия.
18. Опишите структуру энергохозяйства предприятия.

## 4.5. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

### 4.5.1. Качество и конкурентоспособность продукции

Накопленный в мире опыт свидетельствует о том, что обеспечение требуемого качества продукции связано с образованием на предприятии специальной системы менеджмента качества.

В условиях перехода к рыночной экономике повышение качества продукции как наиболее важной составляющей конкурентоспособности – одна из самых острых и наиболее сложных проблем для отечественных предприятий, в первую очередь промышленных. Сталкиваясь с жесткой конкуренцией не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, предприятия зачастую вынуждены формировать новые системы качества, совершенствовать или реконструировать ранее созданные.

Качество – сложная и объемная социально-экономическая и философская категория, качество продукции – более узкая.

Согласно ГОСТ 15467–79, *качество продукции* определяется как совокупность свойств продукции, обуславливающих ее при-

годность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением.

По международному стандарту ИСО 8402–86, качество продукции (услуги) – совокупность свойств и характеристик продукции (услуги), которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Успешная деятельность предприятия на рынке обеспечивает производством конкурентоспособной продукции, основными параметрами которой являются качество и цена.

**Конкурентоспособность продукции** – это комплексная характеристика товара, определяющая его предпочтение потребителем на рынке в сравнении с аналогичными товарами конкурентов. Для ее достижения предприятие должно организовать свою деятельность так, чтобы держать под контролем все факторы, влияющие прежде всего на качество производимой продукции. Поэтому управление на предприятии ориентировано на выявление, сокращение, устранение и предупреждение выпуска продукции неудовлетворительного качества. При этом очень важно различать такие взаимосвязанные понятия, как контроль качества, управление качеством, обеспечение качества, всеобщий менеджмент качества (рис. 4.5).

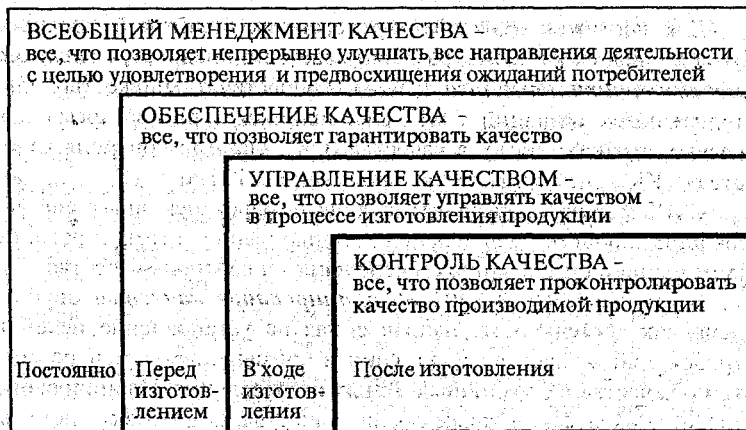


Рис. 4.5. Взаимосвязь контроля качества, управления качеством, обеспечения качества и всеобщего менеджмента качества

**Контроль качества** – оценивание выполнения требований путем наблюдения и выводов, сопровождаемых, если это необходимо, измерениями, экспертизами и испытаниями.

**Управление качеством** – это совокупность методов, включающая контроль качества, сбор и распределение информации о качестве, разработку мероприятий, принятие оперативных решений и их реализацию на всех этапах производства, хранения, транспортировки, монтажа и эксплуатации продукции.

**Обеспечение качества** – все планируемые и систематически осуществляемые виды деятельности в рамках системы менеджмента качества, необходимые для создания достаточной уверенности в том, что продукция удовлетворяет определенным требованиям к качеству.

**Общее руководство качеством** отражает те аспекты управления, которые определяют политику в области качества, цели и ответственность.

**Всеобщий менеджмент качества** означает подход к управлению предприятием, основанный на участии всех работников в обеспечении выпуска конкурентоспособной продукции.

#### 4.5.2 Система менеджмента качества и ее содержание

Для достижения целей, определенных политикой предприятия в области качества, разрабатывается и внедряется **система менеджмента качества** (СМК). Существует множество альтернативных названий СМК, сложившихся в разное время и в разных странах: система качества (СК), система контроля качества (СКК), система качества продукции (СКП) и т. д.

СМК можно представить в виде четырех основных составляющих процесса управления: планирование, стимулирование (мотивация), организация (обеспечение) и контроль качества.

В стандарте ИСО 8402–86 **планирование качества** определено как деятельность, направленная на установление целей и требований к качеству продукции и применение элементов системы качества на различных этапах изготовления. Планирование качества охватывает также оценку качества, подготовку системы качества и программы качества, выработку положений по улучшению качества.

Планирование осуществляется, как правило, на двух уровнях.

**I у р о в е н ь** – стратегическое планирование, при котором намечаются основные направления работ в области качества на перспективу. Стратегия качества является частью общей стратегии предприятия и включает также распределение ресурсов, адаптацию к изменениям внешней среды. Стратегия качества может быть изложена вместе с политикой качества.

**II у р о в е н ь** – текущее планирование качества, включающее, как правило, мероприятия, намечаемые на предстоящий год.

*К стимулированию (мотивации) качества* на уровне предприятия относятся: система заработной платы, премирование за высокое качество продукции, штрафные санкции за брак. Учитывая важное значение качества для экономики в целом, выпуск продукции высокого качества стимулируют также и на государственном уровне. Примером такого стимулирования служит Национальная премия в области качества.

*Организация работ по качеству* включает несколько этапов:

1) разработка системы менеджмента качества, т. е. определение структур, входящих в систему качества, их функций и методов работы; при этом для создания системы качества, отвечающей современному уровню, используются рекомендации международных стандартов ИСО 9000, в которых обобщен опыт создания таких систем, накопленный в развитых странах;

2) внедрение системы менеджмента качества; на этом этапе проводятся внутренние проверки системы и, как правило, ее доработка по результатам проверок;

3) сертификация системы менеджмента качества на соответствии стандартам ИСО 9000. Получение такого сертификата от авторитетного независимого органа существенно укрепляет позиции предприятия на рынках сбыта, так как дает заказчикам дополнительную уверенность в возможности предприятия стабильно обеспечивать требуемый уровень качества;

4) проведение плановых внутренних проверок системы для поддержания эффективного функционирования и совершенствования;

5) организация инспекторских проверок с целью подтверждения выданного сертификата.

**Контроль качества** – это функция, включающая проведение измерений, экспертизы, испытаний или оценки одной либо нескольких характеристик объекта и сравнение полученных результатов с установленными требованиями для определения того, достигнуто ли соответствие по каждой из этих характеристик. Это наиболее объемная функция по применяемым методам, которым посвящено большое количество работ в разных областях знаний. Значение контроля заключается в том, что он позволяет вовремя выявить ошибки, чтобы затем оперативно исправить их с минимальными потерями.

В зависимости от места контроля и этапов выполнения работ различают следующие виды контроля качества:

- контроль проектирования;
- входной контроль материалов и комплектующих изделий;
- контроль за состоянием технологического оборудования;
- операционный контроль при изготовлении;
- авторский надзор за изготовлением;
- активный контроль за приборами, встроенными в технологическое оборудование;
- приемочный контроль готовой продукции;
- контроль монтажа и надзор за эксплуатацией на объектах.

В зависимости от охвата контролируемой продукции контроль качества может быть выборочным и сплошным.

Для анализа результатов контроля качества широкое распространение получили методы статистического контроля качества, такие как метод расслоения, графики сортировки данных, диаграмма разброса, диаграмма Парето, причинно-следственная диаграмма, контрольные карты, гистограммы.

### 4.5.3. Принципы системы менеджмента качества

Для содействия достижению целей в области качества необходимо учитывать шесть принципов системы менеджмента качества.

1. **Ориентация на потребителя.** Предприятие зависит от потребителей и, следовательно, должно понимать и учитывать

их запросы, выполнять требования и превосходить ожидаемые потребности.

2. **Всеобщность участия в управлении качеством.** Руководством устанавливаются цели, направленность функционирования, формируется внутренняя организационная среда предприятия, позволяющая вовлечь каждого работника предприятия в процесс повышения качества продукции.

3. **Эффективность.** Желаемый результат достигается при эффективном использовании производственных ресурсов и отражается в повышении конкурентоспособности продукции.

4. **Системность.** Повышение качества обеспечивается при комплексном, взаимосвязанном и последовательном управлении процессами.

5. **Непрерывность.** Непрерывное улучшение качества составляет основу эффективного функционирования предприятия как целостной хозяйственной единицы.

6. **Партнерство.** Взаимовыгодные отношения между предприятием, поставщиками и потребителями повышают способность создавать продукцию требуемого качества.

Принципы менеджмента качества могут использоваться руководством предприятия как основа для принятия эффективных управленческих решений.

В СМК информационную базу составляет документация:

- обеспечивающая информацию (внутреннюю и внешнюю) о СМК предприятия; многие предприятия относят эту документацию к руководству по качеству;
- описывающая, как СМК либо ее элементы применяются по отношению к конкретным продукциям, проектам или контрактам; многие предприятия относят эту документацию к программе качества;
- обеспечивающая последовательную информацию о том, как осуществлять деятельность или процессы; многие предприятия относят эту документацию к процедурам;
- обеспечивающая объективными доказательствами осуществленной деятельности или достигнутых результатов.

Каждое предприятие самостоятельно определяет объем необходимой документации и средства, которые предстоит использовать. Это зависит от ряда факторов: размера и сложности пред-



приятия; сложности продукции и процессов; риска не выполнить требования потребителей; компетентности персонала; пределов, до которых необходимо демонстрировать соответствие требованиям СМК.

Проверки рациональности действующей СМК, проводимые предприятием самостоятельно, могут служить основой для определения потенциала повышения качества продукции. Проверки, осуществляемые по инициативе потребителей и государственных органов, позволяют оценить соответствие выпускаемой продукции требованиям национальных и международных стандартов.

#### 4.5.4. Эффективность системы менеджмента качества

Существует несколько методов оценки эффективности СМК:

- оценка по критериям национальных премий качества;
- сравнение показателей СМК с аналогичными показателями конкурентов;
- анализ динамики показателей во взаимоотношениях с внешними заказчиками (потребителями и поставщиками);
- анализ динамики показателей во взаимоотношениях внутренних заказчиков (отделов и цехов).

В зависимости от признаков показатели СМК классифицируются:

- по области применения – экономические, социальные;
- по уровню возникновения – рабочее место, подразделение, предприятие;
- по объекту оценки качества – продукция, услуга, технологический процесс, деталь, оборудование;
- по субъекту исполнения – рабочие, служащие, руководство.

Основными показателями экономической эффективности СМК являются: величина капитальных затрат, необходимых для осуществления мероприятий СМК, срок их окупаемости; ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия; повышение рентабельности продукции.

Экономия от внедрения СМК должна достигаться за счет: выполнения в технологическом процессе требований, гарантирующих качество; уменьшения возвратов продукции, потерь от брака и рекламаций и т. д. При этом экономический эффект будет выражаться увеличением продаж (выпуска) продукции, снижением себестоимости продукции (в том числе снижением ложного и действительного брака, затрат на наладку, экономией сырья, материалов, комплектующих), увеличением отдачи производственных ресурсов.

*Общий размер экономии от внедрения СМК* определяется как сумма экономии, полученной по каждому из перечисленных ниже факторов:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{бр} + \mathcal{E}_{н.р} + \mathcal{E}_{рекл} + \mathcal{E}_{ш} + \mathcal{E}_{г.р},$$

где  $\mathcal{E}_{бр}$  – экономия от сокращения брака в производстве, р.;  $\mathcal{E}_{н.р}$  – экономия от сокращения условно-постоянной части накладных расходов, р.;  $\mathcal{E}_{рекл}$  – экономия от сокращения расходов по рекламациям потребителей, р.;  $\mathcal{E}_{ш}$  – экономия от сокращения суммы штрафов, р.;  $\mathcal{E}_{г.р}$  – экономия от сокращения по гарантийным ремонтам, р.

*Экономия от сокращения брака в производстве*, полученная в отчетном году по сравнению с базовым за счет уменьшения потерь из-за окончательного брака и уменьшения затрат на использование и профилактику брака, определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{бр} = (Z_{бр0} + Z_{испр0} + Z_{пф0}) \cdot \frac{ТП_1}{ТП_0} - (Z_{бр1} + Z_{испр1} + Z_{пф1}),$$

где  $Z_{бр0}$ ,  $Z_{бр1}$  – затраты по окончательному браку за год (за вычетом удержанного за брак и стоимости лома) соответственно в базисном и отчетном годах, р.;  $Z_{испр0}$ ,  $Z_{испр1}$  – годовые затраты на исправление брака в базисном и отчетном годах, р.;  $Z_{пф0}$ ,  $Z_{пф1}$  – годовые затраты на профилактику брака в базисном и отчетном годах, р.;  $ТП_0$ ,  $ТП_1$  – годовой объем выпуска товарной продукции в базисном и отчетном годах, р.

*Экономия от уменьшения условно-постоянной части накладных расходов*, полученная за счет увеличения объема выпуска, связанного с внедрением СМК, определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{н.р} = P_1 \cdot \Delta TP / TP_0,$$

где  $P_1$  – сумма условно-постоянной части накладных расходов, р.;  $TP_0$  – объем производства до внедрения;  $\Delta TP$  – изменение объема производства за счет сокращения брака:  $\Delta TP = TP_1 \cdot (k_{бр0} - k_{бр1}) / 100$ ;  $TP_1$  – объем производства после внедрения;  $k_{бр0}$ ,  $k_{бр1}$  – потери от брака в процентах к себестоимости товарного выпуска продукции соответственно в базисном и отчетном годах, р.

**Экономия от сокращения расходов по рекламациям потребителей**, полученная за счет уменьшения затрат на устранение дефектов и изделий или их замену у потребителей,

$$\mathcal{E}_{рекл} = \mathcal{Z}_{рекл0} \cdot TP_1 / TP_0 - \mathcal{Z}_{рекл1},$$

где  $\mathcal{Z}_{рекл0}$ ,  $\mathcal{Z}_{рекл1}$  – сумма затрат, обусловленных рекламациями потребителей, в базисном и отчетном годах, р.

**Экономия от сокращения суммы штрафов**, полученная за счет уменьшения выплаты штрафов за некачественную продукцию,

$$\mathcal{E}_{ш} = \mathcal{Z}_{ш0} \cdot TP_1 / TP_0 - \mathcal{Z}_{ш1},$$

где  $\mathcal{Z}_{ш0}$ ,  $\mathcal{Z}_{ш1}$  – сумма штрафов в базисном и отчетном годах, р.

**Экономия от сокращения затрат по гарантийным ремонтам**, полученная за счет повышения качества изготовления продукции,

$$\mathcal{E}_{г.р} = \mathcal{Z}_{г.р0} \cdot TP_1 / TP_0 - \mathcal{Z}_{г.р1},$$

где  $\mathcal{Z}_{г.р0}$ ,  $\mathcal{Z}_{г.р1}$  – годовые затраты на гарантийные ремонты в базисном и отчетном годах, р.

Вторым основным показателем при расчете экономической эффективности внедрения и функционирования СМК являются затраты, связанные с созданием и внедрением этой системы:

- производственные затраты ( $\mathcal{Z}_{пр}$ ) – затраты на научные исследования, на разработку проектов СМК и внедрение программ, на составление руководящих документов СМК, на подготовку кадров;

- капитальные вложения ( $KB$ ) – стоимость нового оборудования, включая издержки на его доставку и монтаж; затраты на модернизацию действующего оборудования; восстановительная стоимость ранее действовавшего оборудования, используемого для внедрения мероприятий.

Затраты на создание и внедрение СМК определяются по формуле

$$Z_{\text{СМК}} = Z_{\text{пр}} + KB.$$

Годовой экономический эффект от внедрения СМК определяется по формуле

$$\Delta \mathcal{E}_Г = \mathcal{E} - Z_{\text{СМК}} \cdot k_{\text{норм}},$$

где  $k_{\text{норм}}$  – нормативный коэффициент эффективности.

**Эффективность затрат на создание и внедрение СМК**

$$k_{\text{эф}} = k_{\text{норм}} \cdot \Delta \mathcal{E}_Г / Z_{\text{СМК}}.$$

При определении эффективности СМК должны учитываться социальные показатели, не поддающиеся количественному выражению:

- повышение качества управления;
- улучшение организации и условий труда;
- повышение квалификации и компетентности персонала;
- улучшение организации информационной службы;
- повышение оперативности аппарата управления.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что обеспечивает требуемый уровень качества на современном предприятии?
2. Что понимается под термином "качество продукции"?
3. Как взаимосвязаны качество продукции (услуги) и её конкурентоспособность на рынке?
4. Что понимается под управлением качеством?
5. Что понимается под обеспечением качества?
6. Что понимается под всеобщим менеджментом качества?

7. Как взаимосвязаны контроль качества, управление качеством, обеспечение качества и всеобщий менеджмент качества?
8. Для чего на предприятии создается система менеджмента качества?
9. Как осуществляется планирование качества на предприятии?
10. Каковы виды стимулирования качества?
11. Что включается в организацию работы по качеству?
12. Какие методы статистического контроля качества могут использоваться на предприятии?
13. Какие основные функции процесса управления качеством составляют систему менеджмента качества?
14. Каковы основные принципы менеджмента качества на современном предприятии?
15. Как оценивается эффективность системы менеджмента качества?
16. Как определяется экономическая эффективность системы менеджмента качества?

## ЛИТЕРАТУРА

1. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 280 с.
2. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
3. Жиделева В. В., Каптейн Ю. Н. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 132 с.
4. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 384 с.
5. Калинин А. А. Экономика предприятия. – Мн.: НПО "ПИОН", 1999. – 176 с.
6. Карлик А. Е., Шухгальтер М. Л. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.
7. Поршнев А. Г., Румянцева З. П., Соломатина Н. А. Управление организацией. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 669 с.
8. Романенко И. В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
9. Сергеев И. В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 304 с.
10. Экономика предприятия / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко и др.; Под ред. В. Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс, 2000. – 464 с.
11. Экономика предприятия / Е. В. Арсенова, Я. Д. Бальков, И. В. Корнеева и др.; Под ред. Н. А. Сафронова. – М.: Юристъ, 2002. – 608 с.

## ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ\*

- Агенты торговые 202
- Актив баланса 328
- Активы нематериальные 285
- Акция 23
  - обыкновенная 23
  - привилегированная 23
- Амортизация объектов интеллектуальной собственности 285
  - основных фондов 75
- Анализ 330
  - безубыточности 309, 310
  - краткосрочной задолженности 308
  - нераспределенной прибыли 308
  - собственных источников средств 308
  - структуры источников имущества 308
  - финансовый 299, 337
    - – внешний 338
    - – внутренний 338
    - хозяйственной деятельности предприятия 332, 333
- Аренда имущества 82
  - – долгосрочная 84
  - – краткосрочная 84
- Арендатор 82
- Арендодатель 82
- Ассортимент продукции 227
- Ассоциация 26
  
- База нормативная 90
  
- Баланс 328
  - материальный 177
- Балансовая таблица см. Баланс
- Безопасность государства энергетическая 173
- Бизнес-план 221–225
- Брокеры см. Посредники простые
- Бухгалтерия 314–316
  
- "Венчур внутренний" 347
- Виды инвентаризации 330
- Внешнеэкономическая деятельность 194
  - – предприятия 194
- Вознаграждение лицензионное 285
- Воспроизводство основных фондов
  - простое 78
  - – расширенное 78, 79
- Время вспомогательное 61
  - ненормируемое 62
  - нормируемое 62
  - обслуживания рабочего места 61
  - – организационного 61
  - – технического 62
  - основное 61
  - перерывов на отдых и личные потребности 62
  - – по организационно-техническим причинам 62

---

\* Составила Е. В. Мальшева

- подготовительно-заключительное 61
- Высвобождение оборотных средств абсолютное 97
- — — относительное 97
- Выход продукта 99
- Государственный заказ 181
- Группа финансово-промышленная 26
- Группировка предприятий по размерным группам 40
- Деятельность предприятия финансовая 270
  - — — чрезвычайная 271
  - — — эксплуатационная 270
- Дерегулирование экономики 169
- Динамика уровня концентрации производства 40
- Дистрибьютеры *см.* Посредники сбытовые
- Длительность одного оборота оборотных средств 96
- Договор лицензионный 285
  - страхования имущества дополнительного 104
  - — — основного 104
  - — — специальный 105
  - учредительный 23
  - франчайзный 28
- Документы бухгалтерского оформления 326
  - комплексные 326
  - оправдательные 325
  - организационно-распорядительные 326
  - первичные 325
- Доход чистый дисконтированный 296
- Единица институциональная 9
  - калькуляционная 243
  - ремонтной сложности 356
- Жизненный цикл инноваций 276
- "Журнал-ордер" 329
- Задача предприятия ключевая 6
- Запас товарно-материальных ценностей 92
  - — — подготовительный 93
  - — — производственный 86
  - — — страховой 93
  - — — текущий 93
  - — — технологический 93
  - — — транспортный 93
- Заработная плата номинальная 119
  - — — повременная 119
  - — — реальная 119
  - — — сдельная 119
- Затраты единовременные 239
  - индивидуальные 239
  - коммерческие 239
  - комплексные 238
  - косвенные 238
  - накладные 238
  - непроизводительные 239
  - общественные 239
  - одноэлементные 238
  - основные 238
  - производительные 239
  - производственные 239
  - прочие *см.* Затраты одноэлементные
  - прямые 238
  - сложные *см.* Затраты комплексные
- Инвентаризация 330
- Инвестиции 287
  - интеллектуальные 289
  - материальные 289
  - нематериальные 289
  - портфельные 285
  - прямые 287, 289
  - реальные 289
  - финансовые 289
- Индекс доходности инвестиций 296
- Инноватика 272
- Инновации базисные 275
  - единичные 275
  - информационные 274
  - массовые 275
  - производственные 274
  - социальные 275
  - технологические *см.* Инновации производственные
  - улучшающие 275
  - управленческие 274
- Инновационная деятельность 274



- Источники снижения себестоимости продукции 250  
 Инструмент 357
- Калькулирование 243  
 Калькуляция 244  
 Капитал оборотный 305  
 – уставный акционерного общества 24  
 Капитальные вложения 287–289  
 Карта операционная 353  
 – технологическая 353  
 Качество продукции 359  
 Классификация отраслей промышленности 13  
 Комбинирование производства 45  
 – – вертикальное 46  
 – – горизонтальное 46  
 – – смешанное 46  
 Комиссионер 201  
 Комитенты 201  
 Коммандит *см.* Член-вкладчик коммандитного товарищества  
 Компания холдинговая *см.* Холдинг  
 Комплекс машиностроительный 14  
 – межотраслевой 11  
 – металлургический 13  
 – топливно-энергетический 13  
 Конкуренентоспособность продукции 360  
 Консигнаторы 201  
 Консорциум 25  
 Контракт внешнеторговый 206, 207  
 Контроль качества продукции 361, 363  
 Концентрация производства 37  
 – – абсолютная 39  
 – – агрегатная 38  
 – – заводская 38  
 – – организационно-хозяйственная 38  
 – – вертикальная 39  
 – – горизонтальная 38  
 – – относительная 39  
 – – технологическая 38  
 Концерн 25  
 – межотраслевой 25  
 – отраслевой 25  
 Кооперирование 44  
 – агрегатное *см.* Кооперирование предметное  
 – внутриотраслевое 44  
 – внутрирайонное 45  
 – межотраслевое 44  
 – межрайонное 45  
 – подетальное 45  
 – предметное 45  
 – технологическое 45  
 Корреспонденция счетов 327  
 Коэффициент абсолютной ликвидности 304  
 – ввода основных производственных фондов 80  
 – выбытия основных производственных фондов 80  
 – выполнения норм времени 58  
 – годности основных производственных фондов 81  
 – дисконтирования 294  
 – достаточности оборотного капитала *см.* Коэффициент покрытия  
 – загрузки оборотных средств 97  
 – – основных производственных фондов интенсивной 81  
 – – – экстенсивной 81  
 – затрат полных 15  
 – – прямых 15  
 – извлечения продукта из исходного сырья 99  
 – износа основных производственных фондов 80  
 – интегрального использования основных производственных фондов 81  
 – использования металла 99  
 – кооперирования 45  
 – обновления основных производственных фондов 80  
 – оборачиваемости оборотных средств 96  
 – покрытия 305  
 – раскрытия материалов 99  
 – расходный 99  
 – сменности оборудования 81  
 – срочности *см.* Коэффициент абсолютной ликвидности  
 – устойчивости финансовой 309  
 – – хроноряда 66  
 – финансовой независимости 309  
 "Кривая смертности идей" 278  
 "Круг инноваций" 275  
 Культура корпоративная 343

- Лизинг
  - внутренний 85
  - международный 85
  - оперативный 84
  - финансовый 84
- Ликвидность предприятия 303
- Лицензиар 285
- Лицензиат 285
  
- Маркетинг 184
- Материалоемкость продукции 98
- Материалоотдача 98
- Менеджмент качества продукции всеобщий 361
- Метод анализа хозяйственной деятельности 337
  - измерения производительности труда натурального 57
  - – – – стоимостный 58
  - – – – трудовой 58
  - – – – условно-натуральный 57
  - моментных наблюдений 68
  - начислений 310
  - организации производства единичный 350
    - – – партионный 350
    - – – поточный 350
  - отдельных отсчетов 66
  - расчета амортизационных отчислений линейный 76
    - – – – нелинейный 76
    - – – – производительный 77
    - – – – суммы чисел лет 77
    - – – – уменьшаемого остатка 77
  - индивидуальных норм опытно-лабораторный 91
    - – – – отчетно-статистический 91
    - – – – расчетно-аналитический 91
- Методы государственного регулирования экономики 164
  - калькулирования 243, 244
  - нормирования труда 63–65
  - учета затрат на производство продукции 245, 246
- Модели продвижения новых продуктов на рынок 282
- Модернизация 355
- Мотивация качества продукции
  - см. Стимулирование качества продукции
- Налог подоходный 136
- Налоги 180
- Население экономически активное 51
  - – неактивное 52
- Номенклатура продукции 227
- Норма времени 61
  - – штучного 61
  - выработки 62, 120
  - дисконта 295
  - доходности инвестиций внутренняя 296
    - запаса оборотных средств 92
    - комплексная 63
    - обслуживания 63
    - операционная 63
    - управляемости 63
    - численности 63
- Норматив незавершенного производства 94
  - оборотных средств 95
    - – – в запасах готовой продукции 94
    - – – общий 95
    - – – производственных запасов 93
    - – – расхода материалов 91
- Нормирование оборотных средств 95
  - труда 60
    - – микроэлементное 65
- Нормы расхода материальных ресурсов 90
  - – – – групповые 90
  - – – – индивидуальные 90
  - – – – перспективные 90
  - – – – сводные 90
  - – – – специализированные 90
  - – – – текущие 90
  
- Обеспечение качества продукции 361
  - социальное 141
- Оборачиваемость оборотных средств 96
- Оборот счета 318
- Оборотные производственные фонды 86
  - средства 85
    - – – заемные 88
    - – – ненормируемые 88
    - – – нормируемые 88
    - – – привлеченные 88

- собственные 87
- Обоснование развития предприятия
  - технико-экономическое 222
- Общество акционерное 23
  - закрытого типа 23
  - открытого типа 23
  - с дополнительной ответственностью 22
  - с ограниченной ответственностью 22
- Объект анализа хозяйственной деятельности 333
  - инвестиционной деятельности 290
  - калькулирования 243
  - начисления амортизации 76
  - страхования 107
  - финансового планирования 312
- Объекты государственного регулирования экономики 163
- Объем валовой продукции 227
  - капитальных вложений 288
- Оклад должностной 125, 126
- Операция производственная 17, 348
- Организация 167
  - работ по качеству продукции 362
- Ордер мемориальный 328
- Ответственность субсидиарная 20
- Отрасль 9
  - добывающая 13
  - комплексная 10
  - обрабатывающая 13
  - промышленности 10
- Отчетность предприятия 330
  - годовая 330
  - периодическая 330
- Отчисления амортизационные 75
- Пассив баланса 328
- Патент 284
- Перевооружение техническое 283
- Перестройка промышленности структурная 178
- План по себестоимости продукции 247
  - перспективный 248
  - текущий 248
  - подготовки производства новой продукции 354
  - предприятия долгосрочный 166
  - календарный 354
  - среднесрочный 166
- стратегический 22
- текущий 166
- продаж 228
- производства в натуральном выражении 226
- в стоимостном выражении 227
- Планирование 165, 213
  - директивное 165, 219
  - долгосрочное 219
  - индикативное 165, 219
  - качества продукции 361
  - краткосрочное 219
  - нормативное 220
  - оперативное 220
  - оперативно-производственное 218
  - рыночное 218, 219
  - среднесрочное 219
  - стратегическое 166, 220
  - тактическое 220
  - технико-экономическое 218
  - финансовое 311
    - годовое см. Планирование финансовое текущее
    - оперативное 312
    - текущее 312
    - централизованное см. Планирование директивное
- Платеж паушальный 285
- Платежеспособность предприятия 302
- Платежный календарь 313
- Подготовка производства 351
  - организационно-экономическая 353
  - техническая 352
  - технологическая 353
- Подряд 124
- Показатели оценки основных фондов
  - денежные см. Показатели оценки основных фондов стоимостные
  - натуральные 73
  - стоимостные 73
  - специализации 44
  - экономического эффекта экспорта 208
  - экономической эффективности импорта 209
  - экспорта 208
- Положение предприятия финансовое 337

- Полуфабрикаты собственного изготовления 86  
 Попечительство 141  
 Посредники поверенные 201  
   — простые 201  
   — сбытовые 202  
 Поточная линия 350  
 Предмет анализа хозяйственной деятельности 333  
 Предприятие 16–18  
   — государственное 19  
   — казенное 20  
   — коммерческое 19  
   — некоммерческое 19  
   — унитарное 19  
 Премирование 132  
 Прибыль 261–263  
   — бухгалтерская 264  
   — льготлируемая 265  
   — минимальная 266  
   — налогооблагаемая 265  
   — номинальная 266  
   — от реализации продукции 264  
   — от прочей реализации 264  
   — по внереализационным операциям 264  
   — предприятия 264  
   — реальная 266  
   — чистая 265  
   — экономическая 264  
 Принцип социального страхования накопительный 141  
   — — — солидарный 142  
 Принципы государственного регулирования экономики 154, 155  
   — менеджмента качества продукции 363, 364  
   — организации производственного процесса 349, 350  
   — планирования 215, 216  
 Проводка бухгалтерская 327  
 Прогнозирование 166  
 Программа социально-экономического развития национальная 167  
   — — — региональная 167  
   — — — чрезвычайная 167  
 Программирование 167  
 Проект инвестиционный 292  
   — инновационный 281  
 Производительность труда 56  
   — — индивидуального 56  
   — — общественного 56  
 Производственная мощность 230  
   — — входная 231  
   — — выходная 231  
   — — проектная 231  
   — — среднегодовая 231  
 Производственный процесс 348  
   — — автоматизированный 349  
   — — аналитический 349  
   — — вспомогательный 348  
   — — комплексно-механизированный 349  
   — — непрерывный 348  
   — — обслуживающий 348  
   — — основной 348  
   — — прерывный 348  
   — — простой 349  
   — — ручной 349  
   — — синтетический 349  
   — — частично механизированный 349  
 Производство вспомогательное 17  
   — незавершенное 86  
   — обслуживающее 17  
   — основное 17  
 Промышленная политика 15  
 Промышленность 10  
 Псевдонновации 275  
 Рабочая сила 116  
 Работы научно-исследовательские 277, 351  
   — — опытно-конструкторские 277, 352  
 Размер предприятия абсолютный 39  
   — — малого 31  
   — — оптимальный 41  
 Расходы будущих периодов 238  
   — предстоящие 238  
   — текущего периода 238  
 Расширение действующего предприятия 288  
 Регистр бухгалтерского учета аналитический 325  
   — — — сводный *см.* Регистр бухгалтерского учета синтетический  
   — — — синтетический 325  
 Регулирование антимонопольное 169  
   — бюджетно-налоговое 168

- кредитно-денежное 168
- экономики государственное 149
- Регуляторы налоговые 168
- Реконструкция 288
- Ремонт основных фондов 78, 355
  - восстановительный 78
  - капитальный 78, 356
  - планово-предупредительный 356
  - текущий 78, 356
- Рентабельность 80, 267
  - оборотных средств 96
  - основных производственных фондов 268
  - продукции 268
  - производства 268
- Ресурсы объекта 77
  - трудовые 50
- Ритм поточной линии 350
- Роялти 285
- Руководство качеством продукции
  - общее 361
- Рынки потребительские 187
  - промышленные 187
- Рынок труда 53
  
- Сальдо бухгалтерского счета 318
  - конечное 318
  - начальное 318
- Связи внутриотраслевые 14
  - межотраслевые 14
  - производственные 15
  - косвенные 15
  - прямые 15
- Себестоимость продукции 241
- Сегментация рынка 189
- Сектор государственного управления 9
  - домашних хозяйств 9
  - рыночной экономики 9
  - нефинансовый 9
  - финансовый 9
  - экономики государственный 160
- Сервизация 15
- Система контрактная 132, 133
  - малое предприятие – "лоцман" крупного предприятия 27
  - менеджмента качества продукции 361
  - надбавок и доплат 130
  - оплаты труда 120
  - аккордно-сдельная 123
  - бестарифная 129
  - бригадная см. Система оплаты труда коллективная
  - коллективная 123
  - косвенно-сдельная 121
  - повременно-премиальная 125
  - простая повременная 125
  - прямая сдельная 120
  - сдельно-премиальная 122
  - сдельно-прогрессивная 122
  - субподрядная 27
  - финансово-кредитная 167
  - частного страхования 145
- Служба ремонтная 355
- Собственность интеллектуальная 283
- Состав работников предприятия списочный 55
  - среднесписочный 56
  - явочный 55
- Софтизация 15
- Союз см. Ассоциация
- Социальная помощь 141
- Специализация производства 42
  - многопредметная 43
  - однопредметная 43
  - подетальная 43
  - предметная 43
  - стадийная см. Специализация производства технологическая
  - технологическая 43
- Срок возврата кредитных средств 297
  - окупаемости инвестиций 296
  - полезного использования основных фондов 96
  - службы объекта основных фондов 76
- Стадии инвестиционного проекта 293
- Стандартизация 352
- Стимулирование качества продукции 362
- Стоимость имущества действительная 108
  - основных производственных фондов амортизируемая 75
    - восстановительная 73
    - первоначальная 73
    - ликвидационная 73
    - неамортизируемая (остаточная) 73
    - среднегодовая 81

- Стратегия инвестиционная 291  
 Страхование выборочное 105  
 – медицинское 144  
 –– добровольное 145  
 –– обязательное 145  
 – социальное 141  
 –– государственное 142  
 –– добровольное 143  
 – сплошное 105  
 Страховая сумма 108  
 Страховой случай 108  
 – тариф 110  
 Строительство новое 288  
 Структура капитальных вложений  
 воспроизводственная 289  
 ––– отраслевая 289  
 ––– территориальная 289  
 ––– технологическая 289  
 – нормы расхода материальных ресур-  
 сов 91  
 – оборотных средств 87  
 – основных фондов отраслевая 72  
 ––– производственная 72  
 ––– технологическая 72  
 – промышленности отраслевая 14  
 – себестоимости продукции 239  
 – ремонтного цикла 356  
 – управления маркетингом региональ-  
 ная 193  
 ––– рыночная 193  
 ––– товарная 192  
 ––– функциональная 192  
 –– предприятием организационная  
 342, 343  
 –––– дивизиональная 345  
 –––– комбинированная 345  
 –––– координационного типа 346  
 –––– линейная 343  
 –––– матричная 346  
 –––– смешанная *см.* Структура  
 управления предприятием орга-  
 низационная комбинированная  
 –––– функциональная 344  
 –––– централизованного типа 346  
 Субъекты государственного регулиро-  
 вания экономики 163  
 – инвестиционной деятельности 290  
 – малого предпринимательства 28
- Сфера экономики непроемквенная  
 10  
 –– производственная 10  
 Счет активно-пассивный 319  
 – активный 318  
 – инвентарный 322  
 – калькуляционный 323  
 – корреспондирующий 327  
 – операционно-результатный 324  
 – пассивный 318  
 – расчетный 323  
 – регулирующий 322  
 –– активный 322  
 –– пассивный 323  
 – собирательно-распределительный  
 324  
 – финансово-результативный 324  
 – фондовый 322
- Такт поточной линии 350  
 Тарификация работ 128  
 – рабочих 128  
 Тарифная сетка 126  
 – система 125  
 – ставка 126  
 Тарифно-квалификационные справоч-  
 ники 128  
 Теория кластеров 273  
 Технологический уклад 273  
 Труд 116  
 Трудоемкость нормативная 58  
 – обслуживания 58  
 – плановая 58  
 – полная 59  
 – производственная 58  
 – технологическая 58  
 – управления 59  
 – фактическая 58
- Унификация 352  
 Управление качеством продукции 361  
 – финансами предприятия 229  
 Уравнение баланса 328  
 Уровень комбинирования производст-  
 ва 46  
 – производственного кооперирования  
 45  
 – специализации 44  
 Устав акционерного общества 23

- Факторы повышения рентабельности внепроизводственные 270
  - внешние 269
  - внутренние 270
  - интенсивные 270
  - производственные 270
  - экстенсивные 270
- снижения себестоимости продукции 250
  - внутриотраслевые 250
  - внутрипроизводственные 250
  - народнохозяйственные 250
- Фандрайзинг 35
- Финансы предприятия 298
- Фондоёмкость 80
- Фондоотдача 79
- Фонды оборотные 85
  - производственные 86
- обращения 86
  - основные 69
  - активные 71
  - заемные 72
  - непроизводственные 70
  - пассивные 71
  - производственные 70, 71
  - собственные 72
- Форма страхования добровольная 104, 143
  - обязательная 145
- Формы бухгалтерского учета 328, 329
- Фотография рабочего дня 65
  - бригадная 67
  - индивидуальная 67
  - маршрутная 67
  - многостаночника 67
- Фотохронометраж 65
- Франшиза 109
- Функции государства в системе регулирования экономики 155-160
  - прибыли 262, 263
- Хайтеграция 15
- Хозяйственное товарищество 20
  - командитное 21
  - на вере см. Хозяйственное товарищество командитное
  - полное 21
- Хозяйство инструментальное 356
- Холдинг 25
  - промышленный 25
  - финансовый 25
- Хронокарта 66
- Хронометражные наблюдения 64, 65
- Хроноряд 66
- Цены 168, 252-257
  - базисные 295
  - прогнозные 295
  - расчетные 295
- Цикл оборота денежных средств оперативный 311
- ремонтный 356
- Цикличность инновационного развития 278
- Циклы деловой активности 272
- Член командитного товарищества действительный 21
- Член-вкладчик командитного товарищества 21
- Экономика предприятия 7
- Экономия от внедрения системы менеджмента качества 366, 367
- Эффективность использования основных фондов 79
  - концентрации производства 40

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Введение	6
<b>1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ</b>	<b>9</b>
1.1. Предприятие в системе национальной экономики	9
1.2. Промышленность – ведущая отрасль национальной экономики	12
1.3. Предприятие как субъект хозяйствования	16
1.4. Организационно-правовые формы предприятия	19
1.5. Формы объединения предприятий	24
1.6. Малые предприятия и инфраструктура поддержки малого бизнеса	27
1.7. Формы общественной организации производства	37
1.7.1. Концентрация производства и размеры предприятий	37
1.7.1.1. Сущность, формы и показатели концентрации производства	37
1.7.1.2. Показатели, характеризующие уровень концентрации производства	39
1.7.1.3. Эффективность концентрации производства и определение оптимальных размеров предприятия	40
1.7.2. Специализация производства	42
1.7.3. Кооперирование	44
1.7.4. Комбинирование	45
<b>2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	<b>50</b>
2.1. Формирование трудовых ресурсов. Расчет показателей производительности труда	50
2.1.1. Понятие трудовых ресурсов и их классификация	50
2.1.2. Рынок труда	53
2.1.3. Определение потребности в трудовых ресурсах	54
2.1.4. Производительность труда	56
2.2. Нормирование труда	59
2.2.1. Сущность, задачи и значение нормирования труда	59
2.2.2. Нормы, их виды, структура	60
2.2.3. Методы нормирования труда	63
2.2.4. Методы изучения затрат рабочего времени	66
2.3. Формирование производственных фондов предприятия	69
2.3.1. Основные фонды	69
2.3.1.1. Сущность, состав, структура и оценка основных фондов	69
2.3.1.2. Формы воспроизводства и совершенствования основных фондов	74



2.3.1.3. Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов .....	79
2.3.2. Оборотные средства .....	85
2.3.2.1. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств .....	85
2.3.2.2. Нормирование оборотных средств .....	89
2.3.2.3. Определение потребности предприятия в оборотных средствах .....	92
2.3.2.4. Показатели уровня и эффективности использования оборотных средств .....	95
2.3.2.5. Пути улучшения использования оборотных средств .....	100
2.3.3. Страхование имущества предприятий .....	102
2.3.3.1. Организация имущественного страхования .....	102
2.3.3.2. Страхование имущества предприятий и организаций .....	107
2.4. Формирование трудовых доходов работников предприятия .....	116
2.4.1. Сущность и принципы организации оплаты труда .....	116
2.4.2. Формы и системы оплаты труда .....	118
2.4.3. Тарифная система. Функции тарифных ставок и окладов .....	125
2.4.4. Основные виды дополнительной оплаты труда .....	129
2.4.5. Планирование средств на оплату труда .....	134
2.4.6. Методика расчета подоходного налога .....	136
2.4.7. Порядок и условия индексации доходов .....	138
2.5. Социальная защита работников предприятия .....	140
2.5.1. Сущность и значение социальной защиты, ее принципы, формы, виды .....	140
2.5.2. Социальная защита работников в связи с банкротством предприятия .....	146

### 3. УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОДУКЦИИ .....

3.1. Взаимодействие предприятий и органов государственного управления в условиях рыночной экономики .....	149
3.1.1. Понятие и характеристика государственного регулирования экономики .....	149
3.1.2. Функции государства в системе государственного регулирования экономики .....	155
3.1.3. Государственный сектор экономики .....	160
3.1.4. Формы и методы государственного регулирования экономики .....	162
3.1.5. Государственная промышленная политика Республики Беларусь .....	169
3.1.6. Организация и содержание государственного регулирования промышленности .....	174

3.2. Маркетинговое исследование рынка сбыта продукции.....	183
3.2.1. Сущность, принципы и функции маркетинга.....	183
3.2.2. Исследование рынка и его сегментация.....	187
3.2.3. Организация маркетинговой деятельности на предприятии.....	190
3.3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.....	194
3.3.1. Содержание внешнеэкономической деятельности и обоснование целесообразности ее осуществления на предприятии.....	194
3.3.2. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия..	197
3.3.3. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия.....	203
3.3.4. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.....	208
3.4. Планирование хозяйственной деятельности предприятия.....	212
3.4.1. Значение, сущность и принципы планирования.....	212
3.4.2. Виды планирования и их краткая характеристика.....	218
3.4.3. Планирование производства и реализации продукции.....	226
3.4.4. Производственная мощность предприятия и методика ее определения.....	230
3.5. Планирование и учет затрат на производство и реализацию продукции.....	234
3.5.1. Понятие и классификация затрат на производство и реализацию продукции.....	234
3.5.2. Состав и классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции.....	241
3.5.3. Калькулирование себестоимости продукции.....	243
3.5.4. Планирование и учет себестоимости продукции.....	245
3.5.5. Пути снижения себестоимости.....	250
3.6. Ценообразование, прибыль и рентабельность.....	252
3.6.1. Сущность и функции цены как экономической категории.....	252
3.6.2. Система цен и их классификация.....	253
3.6.3. Ценовая политика предприятия.....	258
3.6.4. Сущность прибыли и методика ее расчета.....	261
3.6.5. Формирование и распределение прибыли на предприятии.....	263
3.6.6. Рентабельность работы предприятия.....	267
3.6.7. Факторы повышения рентабельности и увеличения прибыли.....	269
3.7. Инновации и инновационная деятельность предприятия.....	271
3.7.1. Изменение роли инновационной деятельности на разных этапах экономического развития. Теория инноватики и ее формирование.....	271
3.7.2. Понятие, виды и классификация инноваций.....	274
3.7.3. Инновационная деятельность и ее особенности.....	276
3.7.4. Инновационная деятельность предприятия.....	280

3.7.5. Модели продвижения новых товаров на рынок .....	281
3.7.6. Интеллектуальная собственность и ее использование на про- мышленном предприятии .....	283
3.8. Инвестиции и инвестиционная деятельность предприятия .....	287
3.8.1. Понятие инвестиций и их виды .....	287
3.8.2. Инвестиционная деятельность предприятия .....	290
3.8.3. Инвестиционный проект .....	292
3.8.4. Методы оценки эффективности решений по инвестиционным проектам .....	294
3.9. Управление финансами предприятия .....	298
3.9.1. Организация управления финансами предприятия .....	298
3.9.2. Финансовое планирование .....	311
3.10. Организация учета и отчетности .....	314
3.11. Анализ хозяйственной деятельности предприятия .....	331
3.11.1. Понятие, содержание и задачи анализа хозяйственной дея- тельности предприятия .....	331
3.11.2. Методология и методика анализа хозяйственной деятельности предприятия .....	334
3.11.3. Анализ финансового положения предприятия .....	337
<b>4. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА .....</b>	<b>341</b>
4.1. Организация управления предприятием .....	341
4.1.1. Сущность и функции управления предприятием .....	341
4.1.2. Организационная структура управления предприятием .....	342
4.2. Организация производственного процесса .....	348
4.2.1. Характеристика и виды производственных процессов .....	348
4.2.2. Организация основного производственного процесса .....	349
4.3. Организация подготовки производства .....	351
4.3.1. Цель и задачи подготовки производства .....	351
4.3.2. Организация технической подготовки производства .....	352
4.3.3. Организационно-экономическая подготовка производства .....	353
4.4. Обслуживание и обеспечение производства .....	355
4.5. Организация систем менеджмента качества .....	359
4.5.1. Качество и конкурентоспособность продукции .....	359
4.5.2. Система менеджмента качества и ее содержание .....	361
4.5.3. Принципы системы менеджмента качества .....	363
4.5.4. Эффективность системы менеджмента качества .....	365
Л и т е р а т у р а .....	370
П р е д м е т н ы й у к а з а т е л ь .....	371

Учебное издание

**Нехорошева Людмила Николаевна,  
Антонова Нина Борисовна,  
Зайцева Марина Анатольевна и др.**

## **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Учебное пособие

Редактор *Е. В. Мальшева*  
Художественный редактор *В. А. Ярошевич*  
Технический редактор *Н. А. Лебедевич*  
Корректор *В. И. Аверкина*  
Компьютерная верстка *И. В. Скубий*

Подписано в печать 26.04.2005. Формат 84×108/32. Бумага газетная. Гарнитура «Таймс».  
Офсетная печать. Усл. печ. л. 20,16. Уч.-изд. л. 21,97. Тираж 5000 экз. Заказ 1030.

Республиканское унитарное предприятие «Издательство "Высшая школа"».  
ЛИ № 02330/0056829 от 02.03.2004. 220048, Минск, проспект Машерова, 11.

При участии ООО «Современная школа». ЛИ № 02330/0056728 от 30.12.2003.  
220104, Минск, ул. П. Глебки, 11.

Республиканское унитарное предприятие «Издательство "Белорусский Дом печати"».  
220013, Минск, проспект Ф. Скорины, 79.