



Министерство образования Республики Беларусь

**Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»**

**Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров**

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

О. А. Подольская

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

КУРС ЛЕКЦИЙ

по одноименной дисциплине

для слушателей специальности 1-59 01 85

**«Охрана труда в машиностроении и приборостроении»
заочной формы обучения**

Гомель 2014

УДК 338.2(075.8)
ББК 65.291.2я73
П44

*Рекомендовано кафедрой «Обработка материалов давлением» ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 9 от 10.09.2013 г.)*

Рецензенты: зав. каф. «Экономическая теория» ГГТУ им. П. О. Сухого
канд. экон. наук, доц. *А. М. Бондарева*

Подольская, О. А.

П44

Организация и планирование производства : курс лекций по одноим. дисциплине для слушателей специальности 1-59 01 81 «Охрана труда в машиностроении и приборостроении» / О. А. Подольская. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2014. – 100 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <http://library.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Курс лекций включает теоретический материал по основным темам курса, вопросы для самоконтроля и подготовки к зачету, список основной и дополнительной литературы по курсу организации и планирования производства.

Для слушателей специальности 1-59 01 81 «Охрана труда в машиностроении и приборостроении» заочной формы обучения ИПК и ПК.

УДК 338.2(075.8)
ББК 65.291.2я73

© Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», 2014

ТЕМА 1. Введение

Предмет и задачи курса. Народнохозяйственный комплекс и его подразделения. Отраслевая структура промышленности. Роль машиностроительного производства в системе народного хозяйства. Производственное предприятие как субъект хозяйствования. Организационно-правовые формы юридических лиц. Типы и классификация предприятий. Понятие производства и его факторов.

Важнейшим субъектом рыночной экономики является фирма. Фирмы владеют одним или несколькими предприятиями (заводами, фабриками, шахтами, фермами и т.д.) и используют экономические ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли. Основой развития рыночной экономики является свобода предпринимательской деятельности. Это означает, что фирмы, располагая определёнными ресурсами, самостоятельно принимают решения по их использованию и несут материальную ответственность за эти решения.

Структура фирм, под управлением которых находится сразу несколько предприятий, может быть горизонтальной, вертикальной и конгломератной.

Фирмы с горизонтальной структурой (горизонтальное объединение) включают предприятия, которые находятся на одной стадии воспроизводства (например, крупные сети магазинов розничной торговли). *Фирмы с вертикальной структурой* (вертикальные объединения) владеют предприятиями, находящимися на различных стадиях производственного процесса (например, крупные сталелитейные компании). Некоторые фирмы являются *конгломератами*, так как состоят из предприятий, производящих продукцию, технологически не связанную друг с другом. Группы фирм, производящих однородную продукцию, образуют отрасль.

Существуют различные критерии классификации предприятий. Так, в зависимости от поставленной цели функционирования можно выделить коммерческие и некоммерческие фирмы. *Коммерческие фирмы* стремятся максимизировать прибыль или, если это невозможно из-за сложившейся рыночной ситуации, минимизировать убыток. *Некоммерческие (или бесприбыльные) фирмы* создаются с целью повышения уровня занятости, оказания различного рода социальных услуг (учреждения здравоохранения, образования, музеи, научно-

исследовательские центры фундаментального профиля и т.д.).

С учётом форм собственности фирмы бывают *государственными, частными и смешанными*. Смешанные предприятия одновременно являются собственностью государства, с одной стороны, и физических и юридических лиц, с другой.

По принадлежности капитала выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия. *Капитал национальных фирм* принадлежит предпринимателям данной страны. *Иностранные предприятия* считаются собственностью предпринимателей других стран. *Совместные предприятия* являются одновременно собственностью национальных и иностранных предпринимателей.

В зависимости от размеров фирмы бывают крупные, средние и мелкие. *Крупные* фирмы, благодаря своим размерам и монопольному положению на рынке, производят более дешёвую и массовую продукцию, рассчитанную на удовлетворение потребностей широкого круга потребителей. *Средние* фирмы занимают промежуточное положение между крупными и мелкими предприятиями и по сравнению с последними обладают меньшей стабильностью. В результате конкуренции на рынке средний бизнес либо перерастает в крупный, либо прекращает своё существование вообще. Исключение составляют фирмы-монополисты, производящую специфическую продукцию и имеющие своего постоянного потребителя (производство инвалидной техники, ремонт городских часов и т.д.).

В странах с рыночной экономикой *мелкий* бизнес образует самый крупный её сектор, где работает значительная часть занятого населения. Малые фирмы отличаются динамичностью и гибкостью, хорошо реагируют на дифференцированный спрос потребителей, обеспечивают значительную часть доходов государственного бюджета. Вместе с тем, особенностью малого бизнеса является его нестабильность, так как ежегодно сотни малых фирм разоряются и прекращают своё существование.

Организационно-правовыми формами предприятий являются единоличное владение, партнёрство и корпорация (акционерное общество).

Единоличное владение — это фирма, принадлежащая одному владельцу, который осуществляет управление ею, получает весь доход от её деятельности и по всем возникающим обязательствам несёт личную ответственность. Преимущества этой формы предпринимательской деятельности: возможность быстрой организации предпри-

ятия; сосредоточение получаемой прибыли в одних руках и возможность работы на себя, а не на третьих лиц. Среди недостатков индивидуальных предприятий можно выделить следующие: полная финансовая ответственность владельца единоличного предприятия, которая распространяется на всё имущество предпринимателя, включая личное (дом, машина, дача и т.д.), ограниченность финансовых ресурсов и т.д. Единоличное владение является наиболее распространённой формой бизнеса в торговле, сфере услуг, сельском хозяйстве.

Партнёрство (товарищество) — это предприятие, которое образуется путём объединения капиталов двух и более предпринимателей. Сумма паев участников партнёрства фиксируется в паевом свидетельстве, она же даёт право на получение каждым из них части прибыли и право голоса на собрании предприятия. Партнёрства имеют следующие преимущества: их легко учредить, объединение партнёров позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи, использовать разделение труда в управлении.

Вместе с тем партнёрства имеют определённые недостатки. Во-первых, финансовые ресурсы данной формы остаются ограниченными, несмотря на то, что превосходят возможности частных фирм. Во-вторых, между членами партнёрства возможны разногласия по вопросам определения целей и методов совместной работы, распределения доходов, которые могут привести к распаду фирмы. В-третьих, продолжительность функционирования партнёрства непредсказуема. Выход из него или смерть одного из партнёров могут привести к его распаду. Если кто-то из членов партнёрства покидает фирму, то его вклад в общее дело нельзя забрать наличными и вложить в другое дело, т.е. его вклад замораживается до тех пор, пока его не выкупят. В-четвёртых, неограниченная ответственность, что означает ответственность каждого партнёра за результаты не только своих решений, но и за последствия действий других партнеров. Кроме того, при банкротстве фирмы члены партнёрства могут потерять значительно больше средств, чем каждый из них вложил в общее дело.

Некоторые проблемы товариществ с неограниченной ответственностью решаются путём создания партнёрств с ограниченной ответственностью и смешанных (командитных) партнёрств.

Члены *партнёрств с ограниченной ответственностью* при банкротстве фирмы рискуют только своим паем, вложенным в совместное дело. *Смешанные партнёрства* состоят из полных участников, которые руководят фирмой и полностью отвечают по всем её

обязательствам, и вкладчиков, чья ответственность по обязательствам фирмы ограничена размером вклада (пая). В форме партнёрства организуются аудиторские фирмы, брокерские конторы, службы сферы услуг и т.п.

Корпорация (акционерное общество) — совокупность лиц, которые объединены для совместной предпринимательской деятельности как единое юридическое лицо. Капитал корпораций формируется путём выпуска и продажи акций. Покупая ценные бумаги, акционеры становятся совладельцами фирмы и приобретают право на получение дохода и на участие в управлении ею. Доход корпорации, как юридического лица, облагается налогом с корпораций. Владельцы акционерного общества несут ограниченную ответственность по его долгам, определённую их вкладом в акции. Кроме того, они могут свободно продавать и покупать ценные бумаги по рыночной цене.

Акционерные общества бывают *открытыми* и *закрытыми*. Акции открытых акционерных обществ свободно продаются на рынке, а акции закрытых обществ распределяются среди ограниченного круга лиц: членов трудового коллектива, учредителей предприятия, смежников.

К преимуществам корпораций относятся: неограниченные возможности привлечения значительных финансовых ресурсов, необходимых для ведения крупного производства; ограниченная ответственность акционеров, которые в случае банкротства предприятия теряют только суммы, вложенные в акции; стабильность функционирования корпорации, когда выбытие из общества отдельных акционеров не ведёт к его закрытию; привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций.

Недостатки корпоративной формы предпринимательской деятельности следующие: организация и ликвидация акционерных обществ требует высоких затрат (по сравнению с созданием и ликвидацией малых предприятий); наёмные менеджеры могут преследовать свои узкокорыстные интересы, не всегда соответствующие интересам акционеров и фирмы в целом; существует двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается акционерам в виде дивидендов: сначала как часть прибыли предприятия, а затем как часть личного дохода владельца акции. Есть и другие недостатки корпорации, но, в целом, их преимущества перевешивают их недостатки.

ТЕМА 2. Основные и оборотные средства предприятия

Понятие основных производственных и непроизводственных фондов, их классификация и структура. Учет и оценка основных средств. Виды стоимостной оценки (первоначальная, восстановительная, остаточная, ликвидационная) основных средств и переоценки. Износ, амортизация основных средств. Методы расчета амортизационных отчислений: линейный и нелинейные (метод суммы чисел лет, метод уменьшаемого остатка, производительный метод). Показатели использования основных средств Нематериальные активы предприятия: сущность, виды, оценка. Пути повышения эффективности использования основных средств.

Понятие, состав и структура оборотных средств (оборотные производственные фонды, фонды обращения, текущие активы). Структура оборотных средств и их классификация. Кругооборот оборотных средств. Нормирование оборотных средств. Показатели использования оборотных средств. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.

Средства труда (машины, оборудование, здания, транспортные средства) совместно с предметами труда (сырьем, материалами, полуфабрикатами, топливом) образуют средства производства. Выраженные в стоимостной форме средства производства являются производственными фондами предприятий. Различают основные и оборотные фонды.

Основные производственные фонды представляют собой средства труда, участвующие в процессе производства длительное время и сохраняющие при этом свою натуральную форму. Стоимость их переносится на готовую продукцию частями, по мере утраты потребительской стоимости.

Оборотные фонды - это те средства производства, которые целиком потребляются в каждом новом производственном цикле, полностью переносят свою стоимость на готовый продукт и в процессе производства не сохраняют своей натуральной формы.

Также существуют *непроизводственные основные фонды* - имущество социального назначения. Это жилые дома, детские и спортивные учреждения, столовые, базы отдыха и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, находящиеся на балансе предприятий и не оказывающие прямого воздействия на производст-

венный процесс.

В зависимости от производственного назначения основные фонды делятся на группы:

- здания - производственные корпуса, склады, конторы, гаражи и т.п.;
- сооружения - дороги, эстакады, ограждения и др. инженерно-строительные конструкции, создающие необходимые условия для осуществления процесса производства;
- передаточные средства - линии электропередач, связи, трубопроводы;
- машины и устройства - силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника;
- транспортные средства - все виды транспортных средств, в т.ч. межзаводские, межцеховые и внутрицеховые;
- инструменты;
- производственный инвентарь и принадлежности;
- хозяйственный инвентарь;
- другие основные фонды.

Эти группы образуют активную и пассивную части основных производственных фондов. К **активной части** относятся передаточные устройства, машины и оборудование, к **пассивной** - здания, сооружения, транспортные средства, которые непосредственно не участвуют в процессе производства, но являются необходимым его условием.

Соотношение между отдельными группами и частями основных производственных фондов характеризует их структуру, имеющую важное значение в организации производства. Наиболее эффективна та структура, где больше удельный вес активной части.

На структуру основных производственных фондов влияют такие факторы, как специализация и концентрация производства, особенности производственного процесса, уровень механизации и автоматизации, географическое размещение предприятия и др.

Существует несколько видов стоимостной оценки основных фондов.

Первоначальная стоимость основных фондов - это сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.

Восстановительная стоимость - это стоимость фондов на момент последней их переоценки.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа.

Ликвидационная стоимость - это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (например, цена лома).

Находящиеся на предприятиях основные фонды постепенно изнашиваются. Различают физический и моральный износ.

Физический износ означает материальный износ основных производственных фондов под воздействием процесса труда, сил природы (стирание рабочих органов, коррозия металлических частей и конструкций, гниение деревянных частей, выветривание и т.п.).

Физический износ основных производственных фондов находится в прямой зависимости от нагрузки, качества ухода, уровня организации производства, квалификации рабочих и других факторов. Он определяется соотношением фактического и нормативного сроков службы основных фондов. Для более точного определения износа проводится обследование технического состояния основных фондов.

Под моральным износом основных производственных фондов понимается их несоответствие современному уровню техники, снижение технико-экономической целесообразности их эксплуатации.

С целью компенсации износа основных фондов и накопления необходимых средств для воспроизводства и восстановления основных фондов используется система амортизационных отчислений.

Амортизацией называется денежное возмещение износа основных фондов. Амортизационные отчисления являются одним из элементов издержек производства и включаются в состав себестоимости продукции.

Размер амортизационных отчислений, выраженный в процентах к первоначальной (балансовой) стоимости каждого вида основных фондов, называется нормой амортизации и рассчитывается по формуле:

$$H_a = (\Phi_n - \Phi_l) / T_{сл}, \quad (2.1)$$

где Φ_n - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов;

Φ_l - ликвидационная стоимость основных фондов;

$T_{сл}$ - срок службы основных фондов.

Ежегодную сумму амортизационных отчислений на реновацию основных фондов исчисляют путем умножения среднегодовой стоимости основных производственных фондов на соответствующие нормы амортизации и поправочные коэффициенты к ним, учитывающие конкретные условия эксплуатации отдельных видов средств труда.

Величина амортизационных отчислений определяется следующими методами:

- равномерным (линейным);
- уменьшаемого остатка;
- по сумме чисел лет срока полезного использования;
- пропорционально выпущенной продукции.

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Формы простого воспроизводства - ремонт (текущий, средний, капитальный и восстановительный), модернизация оборудования (совершенствование его с целью предотвращения технико-экономического старения и повышения технико-эксплуатационных параметров до уровня современных требований производства) и замена физически изношенных и технически устаревших средств труда.

Формы расширенного воспроизводства основных фондов:

- техническое перевооружение (на качественно новом уровне) действующего предприятия;
- реконструкция и расширение;
- новое строительство.

Основными показателями использования основных производственных фондов являются:

1) коэффициент экстенсивного использования оборудования - определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану;

2) коэффициент сменности работы оборудования - отношение общего количества отработанных машино-дней за сутки к числу установленного оборудования;

3) коэффициент интенсивного использования оборудования определяется отношением фактической производительности оборудования к его технической (паспортной) производительности;

4) коэффициент интегрального использования оборудования равен произведению коэффициентов интенсивного и экстенсивного ис-

пользования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности;

5) фондоотдача - показатель выпуска продукции, приходящейся на один рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

6) фондоёмкость - величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных производственных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, а фондоёмкость - к снижению;

7) фондовооруженность труда определяется отношением среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала предприятия за год.

На предприятии рассчитывают также коэффициент освоения проектной мощности и коэффициент использования текущей мощности.

Нематериальные активы - это права на пользование нематериальными ресурсами. Собственники объектов промышленной собственности получают исключительное право на их использование с помощью патентов.

Патент - документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретением и закрепляющий за лицом, которому он выдан, исключительное право на изобретение.

Патент включает патентную грамоту единого образца с раскрытием названия изобретения и даты его приоритета, фамилии автора, а также патентную опись - характеристику технического решения. Срок действия патента составляет в среднем 15-20 лет. В это время исключается доступ фирм-конкурентов к запатентованной новинке и обеспечиваются условия для получения дополнительной прибыли, пока новая техника не станет достоянием многих предприятий отрасли.

На полезные модели не выдается патентная грамота. Модель заносят в специальный реестр, о чем делается публикация в официальном издании, а заявитель получает свидетельство об исключительном праве на полезную модель сроком на 5 лет.

Правовая защита товарного знака также осуществляется на основе его государственной регистрации.

На продукт интеллектуальной собственности устанавливается авторское право - система правовых норм, определяющих положение

авторов научных публикаций, литературных и художественных произведений, программного обеспечения для ЭВМ и их взаимоотношений с другими контрагентами.

Правовая защита места происхождения товара возникает на основе его регистрации.

Ноу-хау, рационализаторские предложения, гуд-вилл являются собственностью предприятия и не имеют специальной правовой защиты, поэтому являются составной частью так называемой коммерческой тайны предприятия.

Реализация права собственности на нематериальные ресурсы возможна путем их использования самим собственником или предоставлением (с его согласия) такого права другой заинтересованной стороне в форме лицензионного соглашения.

Лицензия - разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной собственности (на изобретение, промышленный образец, товарный знак), выдаваемое другому лицу (лицензиату) на определенных условиях. Эти условия (срок, объемы, вознаграждение) составляют содержание заключаемого ими лицензионного соглашения.

На практике используют несколько видов расчетов за лицензии:

- 1) периодические процентные отчисления («роялти») от стоимости производимой и продаваемой лицензионной продукции;
- 2) одноразовые вознаграждения – выплаты твердо установленных паушальных сумм;
- 3) в виде взаимного обмена лицензиями.

Основные направления улучшения использования основных фондов и производственных мощностей:

- сокращение простоев оборудования и повышение коэффициента его сменности;
- замена и модернизация изношенного и устаревшего оборудования;
- внедрение новейшей технологии и интенсификация производственных процессов;
- быстрое освоение вновь вводимых мощностей;
- мотивация эффективного использования основных фондов и производственных мощностей.

Оборотные средства - это совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения

кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения.

В состав **оборотных фондов** включают:

а) производственные запасы – сырье, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, а также хозяйственный инвентарь;

б) незавершенное производство – предметы труда, которые находятся в производстве на разных стадиях обработки в подразделениях предприятия;

в) полуфабрикаты собственного изготовления – предметы труда, обработка которых полностью завершена в одном из подразделений предприятия, но подлежащие дальнейшей обработке в других подразделениях предприятия;

г) расходы будущих периодов, к которым относятся затраты на подготовку и освоение новой продукции, рационализаторство и изобретательство.

Соотношение между отдельными группами, элементами оборотных фондов и общими их объемами, выраженное в долях или процентах, называется **структурой оборотных фондов**. Она формируется под влиянием ряда факторов: характера и формы организации производства, типа производства, длительности технологического цикла, условий поставок топливно-сырьевых ресурсов и др.

Фонды обращения – это средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров, они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. После изготовления продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это способствует постоянному возобновлению процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия. В своем движении оборотные средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную.

Для обеспечения бесперебойного выпуска и реализации продукции, а также в целях эффективного использования оборотных средств на предприятиях, осуществляется их нормирование. С его помощью определяется общая потребность предприятия в оборотных средствах.

Нормами расхода считаются максимально допустимые абсолютные величины расхода сырья и материалов, топлива и электрической энергии на производство единицы продукции.

Нормирование расхода отдельных видов материальных ресурсов предусматривает соблюдение определенных научных принципов. Основными должны быть: прогрессивность, технологическая и экономическая обоснованность, динамичность и обеспечение снижения норм.

На практике применяют три метода нормирования оборотных средств:

1) аналитический - предусматривает тщательный анализ наличных товарно-материальных ценностей с последующим извлечением из них избыточных;

2) коэффициентный - состоит в уточнении действующих нормативов собственных оборотных средств в соответствии с изменениями показателей производства;

3) метод прямого счета - научно обоснованный расчет нормативов по каждому элементу нормируемых оборотных средств.

При установлении норм и нормативов на планируемый год рекомендуется использовать опытно-статистический и расчетно-аналитический метод.

Норма оборотных средств — величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному объему запасов. Она устанавливается, как правило, в днях.

Норматив ОС — минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих непрерывность работы предприятия.

Транспортный запас определяется как превышение сроков грузооборота (время доставки товара от поставщика покупателю) над сроками документооборота.

Технологический запас — время, необходимое для подготовки материалов к производству.

Совокупный норматив оборотных средств представляет собой сумму нормативов оборотных средств, исчисленных по отдельным элементам.

К числу показателей эффективности использования оборотных средств можно отнести следующие.

1. Длительность одного оборота (D_o) определяется по формуле:

$$D_0 = \frac{C_0 \cdot T_{пер}}{V_{реал}}, \quad (2.2)$$

где C_0 – остатки оборотных средств за период;

$T_{пер}$ – число дней в периоде;

$V_{реал}$ – сумма реализованной продукции.

2. Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых за определенный период. Он определяется по формуле:

$$K_0 = \frac{V_{реал}}{C_0}. \quad (2.3)$$

3. Коэффициент загрузки ОБС характеризует величину оборотных средств, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции:

$$K_з = \frac{C_0}{V_{реал}}. \quad (2.4)$$

4. Рентабельность оборотных средств исчисляется как отношение прибыли предприятия к среднегодовой стоимости оборотных средств.

При анализе работы промышленного предприятия применяются различные показатели полезного использования материальных ресурсов:

- показатель (коэффициент) выхода готовой продукции из единицы сырья;
- показатель расхода сырья на единицу готовой продукции;
- коэффициент использования материалов (отношение чистого веса или массы изделия к нормативному или фактическому расходу конструкционного материала);
- коэффициент использования площади или объема материалов;
- уровень отходов (потерь) и др.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств: оптимизация запасов ресурсов и незавершенного производства; сокращение длительности производственного цикла; улучшение организации материально-технического обеспечения; ускорение реализации товарной продукции и др.

Общими источниками экономии материальных ресурсов являются: снижение удельного расхода материалов; уменьшение веса изделий; снижение потерь и отходов материальных ресурсов; использование отходов и побочных продуктов; утилизация отходов; замена натурального сырья и материалов искусственными и др.

ТЕМА 3. Трудовые ресурсы предприятия

Персонал предприятия: сущность, состав, структура, классификация. Планирование численности и состава персонала. Производительность труда: понятие, измерители, факторы и резервы ее роста.

Организация оплаты труда Сущность и виды заработной платы. Государственное регулирование оплаты труда. Принципы, формы и системы оплаты труда. Содержанке тарифной системы оплаты труда: разряды, ставки, коэффициенты. Фонд оплаты труда.

Трудовые ресурсы - это часть населения трудоспособного возраста, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. К трудовым ресурсам относят как занятых, так и потенциальных работников.

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) - это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

Все работники предприятия делятся на две группы:

- промышленно-производственный персонал, занятый производством и его обслуживанием;
- непромышленный персонал, занятый в основном в социальной сфере деятельности предприятия.

По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на четыре категории: рабочие, руководители, специалисты и технические исполнители (служащие).

Рабочие - это работники, непосредственно занятые производством продукции (услуг), ремонтом, перемещением грузов и т.п. К ним также относятся уборщицы, дворники, гардеробщики, охранники.

В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, делятся на основных (производящих продукцию) и вспомогательных (обслуживающих технологический процесс).

Руководители - работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений (функциональных служб), а также их заместители.

Специалисты - работники, выполняющие инженерно-технические, экономические и другие функции. К ним относятся инженеры, экономисты, бухгалтеры, социологи, юрисконсульты, нормировщики, техники и др.

Технические исполнители (служащие) - работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, секретари-машинистки, табельщики, чертежники, копировщицы, архивариусы, агенты и др.).

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия. В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия - определенный вид деятельности (занятий) человека, обусловленный совокупностью знаний и трудовых навыков, приобретенных в результате специального обучения.

Специальность - вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например: экономист-плановик, экономист-бухгалтер, экономист-финансист, экономист-трудоустройство в рамках профессии экономиста. Или: слесарь-наладчик, слесарь-монтажник, слесарь-сантехник в рамках рабочей профессии слесаря.

Квалификация - степень и вид профессиональной подготовки работника, наличие у него знаний, умения и навыков, необходимых для выполнения работы или функций определенной сложности, которая отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Плановые расчеты по каждой категории работающих ведутся с применением различных методов определения необходимой их численности.

Расчетная численность промышленно-производственного персонала на плановый период определяется исходя из базисной численности ($Ч_0$), планируемого индекса изменения объема производства (J_q) и относительной экономии численности, полученной в результате расчетов роста производительности труда ($Э_q$):

$$Ч_{\text{ннн}} = Ч_{\text{о}} \cdot J_q - Э_q. \quad (3.1)$$

Более точным является метод расчета плановой численности промышленно-производственного персонала на основе полной трудоемкости изготовления продукции:

$$Ч_{\text{ннн}} = t / (B \cdot K_{\text{вн}}), \quad (3.2)$$

где t - полная плановая трудоемкость производственной программы, чел.-ч.;

B - баланс рабочего времени одного работника (расчетный эффективный фонд рабочего времени);

$K_{\text{вн}}$ - ожидаемый коэффициент выполнения норм.

Общая численность рабочих (чел.), занятых на нормируемых работах, определяется по формуле:

$$Ч = t / m, \quad (3.3)$$

где t - плановая трудоемкость единицы определенного вида продукции, чел.-ч.;

m - количество изделий данного вида продукции, единиц.

Численность основных рабочих, занятых на ненормируемых работах, а также вспомогательных рабочих рассчитывается по нормам обслуживания с учетом сменности работ.

При составлении баланса рабочего времени определяют число дней или часов, которое следует отработать каждому рабочему в течение планового периода, число дней неявок на работу, среднюю продолжительность рабочего дня одного среднесписочного рабочего.

В балансе рабочего времени различают три категории фонда времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд равен числу календарных дней планового периода, а **номинальный** - при условии прерывного производства - календарному с учетом вычета выходных и праздничных дней.

Номинальный фонд за вычетом неявок вследствие болезни, отпусков и выполнения общественных и государственных обязанностей составляет **эффективный фонд** рабочего времени.

Численность руководителей, специалистов и служащих рассчи-

тывается по каждой функции методом прямого нормирования или методом корреляционной зависимости. Руководители предприятий при установлении численности управленческого персонала могут руководствоваться типовыми штатными расписаниями, разработанными НИИ.

Численность непромышленного персонала не зависит от численности промышленно-производственного персонала и определяется отдельно по каждому виду деятельности с учетом особенностей (детские учреждения, жилищно-коммунальное хозяйство, подсобное сельское хозяйство и т.п.).

Производительность труда - это его эффективность, результативность. Для измерения производительности труда используются два показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка - это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесрочного работника в год (квартал, месяц). Это наиболее распространенный и универсальный показатель труда. Для его измерения используют натуральные, условно-натуральные и стоимостные (денежные) единицы измерения.

Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы. Единицы трудоемкости - нормо-часы.

Труд, затраченный на производство продукции, может быть выражен в человеко-часах, человеко-днях или среднесрочной численностью работающих.

В зависимости от способа выражения объема продукции различают три основных метода измерения производительности труда: натуральный, трудовой и стоимостный.

При натуральном методе уровень производительности труда исчисляется как отношение объема продукции в физических единицах измерения к среднесрочной численности ППП.

При трудовом методе объем продукции исчисляется в нормо-часах.

Уровень производительности труда стоимостным методом определяется путем деления объема продукции в денежном выражении на среднесрочную численность ППП.

В зависимости от состава затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают следующие ее виды:

а) технологическая трудоемкость (затраты труда основных ра-

бочих);

б) трудоемкость обслуживания производства (затраты труда вспомогательных рабочих);

в) производственная трудоемкость (затраты труда основных и вспомогательных рабочих);

г) трудоемкость управления производством (затраты труда руководителей, специалистов и служащих);

д) полная трудоемкость (затраты труда всего промышленно-производственного персонала).

Факторы повышения производительности труда можно классифицировать по трем направлениям:

1. Факторы, создающие условия для роста производительности труда: уровень развития науки, повышения квалификации работников, укрепление трудовой дисциплины, сокращение текучести кадров и др.).

2. Факторы, способствующие росту производительности труда: материальное и моральное стимулирование, совершенствование оплаты труда, внедрение научно и технически обоснованных норм труда, внедрение прогрессивной технологии и др.

3. Факторы, непосредственно определяющие уровень производительности труда на предприятии: механизация и автоматизация производственных процессов, улучшение качества труда, ликвидация простоев, устранение брака, совершенствование управления и организации труда.

Нормирование труда на предприятии служит основой разработки норм выполнения различных операций, позволяет установить каждому работнику нормируемый (необходимый для выполнения) объем трудовых затрат. Целью тарификации является установление расценок (тарифов) на соответствующие виды работ операций, что позволяет организовать работу по определению размеров оплаты труда работников предприятия.

Тарифная система обычно охватывает рабочих и служащих предприятия, но разрабатывается отдельно по различным категориям работников.

Основными составляющими тарифных условий оплаты труда и отдельной их разработке для рабочих и служащих являются:

- минимальная ставка оплаты работника как основа для расчета тарифных ставок рабочих и должностных окладов служащих;
- тарифные ставки первого разряда, дифференцированные по

основным тарифообразующим факторам (интенсивности труда, видам работ, условиям труда) и образующие так называемую вертикаль ставок первого разряда;

- тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполняемых ими работ (квалификации рабочих) и образующие так называемую горизонталь ставок, или тарифную сетку;

- схемы должностных окладов служащих, включая руководителей, специалистов и т.д., построенные с учетом сложности выполняемых ими должностных обязанностей;

- тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих или соответствующие описания работ на предприятии как инструменты тарификации рабочих и служащих.

Предприятие может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС). Кроме того, знакомство с методиками, используемыми в ЕТКС, может способствовать построению рациональной системы оплаты труда на предприятии.

Практика показывает, что многие предприятия используют дифференциацию тарифных ставок первого разряда по следующим трем основным признакам (тарифообразующим факторам):

- 1) по формам оплаты: применяются тарифные ставки первого разряда для сдельщиков (более высокие) и повременщиков;

- 2) по отдельным профессиональным группам: выделяются, например, группы с повышенной интенсивностью труда (станочники, рабочие на конвейерах), с повышенной ответственностью, связанной с работой с особыми техническими средствами (рабочие на высокопроизводительных машинах и агрегатах);

- 3) по условиям и тяжести труда: тарифные ставки повышаются в определенном проценте при отклонении условий и степени тяжести труда на рабочем месте от нормальных.

Эти признаки дифференциации ставок могут быть приняты предприятием полностью, частично или заменены другими, вытекающими из его специфики.

При разработке системы вертикальной дифференциации ставок первого разряда сначала рассчитывается минимальная часовая тарифная ставка для рабочих-повременщиков, работающих в нормальных условиях труда, исходя из принятой минимальной месячной тариф-

ной ставки для предприятия и установленной на нем среднемесячной продолжительности рабочего времени (среднемесячным фондом рабочего времени).

Дальше строится вертикаль ставок первого разряда на основе принятых на предприятии условий дифференциации тарифных ставок между рабочими-сдельщиками и рабочими-повременщиками и дифференциации ставок по видам работ.

Расчитанные таким способом ставки первого разряда, могут увеличиваться на принятый предприятием размер доплат к ставкам за отклоняющиеся от нормальных условия труда и другие доплаты тарифного характера. Вместо дифференциации ставок первого разряда по этому фактору предприятие может устанавливать надбавки в равном абсолютном размере всем рабочим, работающим в одинаковых условиях труда, независимо от их квалификации (разряда).

Тарифная сетка – это соотношение тарифных ставок по разрядам. По ЕТКС работ и профессий рабочих, например, подавляющее большинство рабочих «тарифицируется» по 6 основным разрядам, иными словами, в ЕТКС предусмотрена 6-разрядная сетка с соотношением ставок крайних разрядов 1:1,8. Для ограниченного круга работ в машиностроении, в основном производстве черной металлургии, при добыче сырья для черной металлургии, для некоторых работ в электроэнергетике используются 2 дополнительных разряда тарификации работ и рабочих – седьмой и восьмой, применение которых расширяет диапазон дифференциации тарифных ставок до 1:2.

Приведенные выше типы тарифных сеток могут быть изменены предприятием в необходимом для него направлении: может быть увеличен или уменьшен диапазон сетки, т.е. соотношение ставок крайних разрядов, может быть взят смешанный характер построения параметров сетки, использующий сочетание прогрессивного, регрессивного и равного относительного и абсолютного возрастания тарифных коэффициентов (одной из разновидностей такой сетки является 8-разрядная сетка, приведенная выше).

Число разрядов в разрабатываемой предприятием тарифной сетке (шесть, семь и восемь) определяется по ЕТКС работ и профессий рабочих и предусмотренной в нем тарификации работ и профессий рабочих по производствам и видам работ.

Система материального стимулирования включает заработную плату, денежные премии, и иногда в качестве инструмента материального стимулирования используется система участия работников в

прибыли предприятия.

Заработная плата – вознаграждение работников за труд и его конечные результаты. Предприятие обязано выплачивать работникам заработную плату не ниже установленного государством минимального уровня.

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда. Основное их назначение – обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная формы оплаты.

При *повременной оплате* мерой труда является отработанное время-а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время. Заработная плата подсчитывается по формуле:

$$ЗП = ТС \cdot РВ, (3.4)$$

где $ЗП$ – заработная плата;

$ТС$ – тарифная ставка присвоенного рабочему квалификационного разряда;

$РВ$ – фактически отработанное время.

При *сдельной оплате* мерой труда является выработанная рабочим продукция, и заработок зависит от количества и качества произведенной рабочим продукции, так как при данной системе заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки. Заработок рассчитывается по формуле:

$$ЗЛ = СР \cdot ВП, (3.5)$$

где $ЗЛ$ – заработная плата рабочего;

$СР$ – сдельная расценка за единицу продукции;

$ВП$ – количество изготовленной продукции.

Выбор сдельной и повременной форм оплаты труда зависит от

ряда факторов: характера применяемого оборудования, особенностей технологического процесса, организации производства и труда, требования к качеству продукции, использованию трудовых и материальных ресурсов.

Эффективное применение повременной формы оплаты труда определяется следующими условиями:

- 1) строго регламентированные, аппаратурные, автоматизированные производства, где рабочий не может влиять на технологическое время;

- 2) высокие требования к качеству продукции, которые непосредственно зависят от рабочих;

- 3) на рабочем месте можно реально увеличить выработку продукции, а производству столько продукции не требуется.

Повременная форма оплаты может применяться для оплаты труда таких вспомогательных рабочих, как дежурные слесаря, электромонтеры, кладовщики, учетчики, в связи с трудностями нормирования и количественного измерения их труда. Рабочие служб технического контроля также оплачиваются по повременной форме.

Наличие следующих условий делает целесообразным применение сдельной формы оплаты труда:

- 1) наличие реальных возможностей увеличения выработки продукции при сокращении затрат времени на единицу продукции;

- 2) возможность рабочих увеличивать выпуск продукции при стабильной технологии и соответствующем качестве продукции;

- 3) при потребности производства в увеличении выпуска продукции на данном участке.

Такие условия характерны для производств, где применяется ручной, механизированно – ручной и механизированный труд. При этом необходимо учитывать, что если даже имеются все условия для значительного увеличения выработки продукции, но при этом ухудшается ее качество, нерационально используются материальные ресурсы и преждевременно изнашивается оборудование, то применять сдельную форму оплаты нецелесообразно.

Повременная и сдельная формы заработной платы на практике используются в виде различных систем.

Наибольшее распространение в современных условиях получили простая повременная и повременно-премиальная системы заработной платы.

Простая повременная система оплаты труда. В этом случае

заработок рабочего определяется тарифной ставкой присвоенного ему разряда и количеством отработанного времени. Если для рабочего – повременщика установлен твердый месячный оклад, то ему надо отработать полное количество часов по графику выходов в месяц. Если рабочий отработал неполный месяц, то заработная плата начисляется исходя из среднечасового или среднедневного оклада и фактически отработанного времени. При данной системе рабочий получает тарифную заработную плату при 100%-ном выполнении индивидуального задания. При неполном выполнении задания оплата пропорционально уменьшается, но при этом она не может быть ниже установленной минимальной заработной платы.

Повременно-премиальная система. В соответствии с данной системой, рабочий сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифными ставками получает премию за обеспечение определенных количественных и качественных показателей. Эти показатели премирования должны точно учитываться и отражать особенности работы тех или иных рабочих. По каждому показателю в отдельности устанавливается размер премии в зависимости от его значения. Основные рабочие-повременщики премируются за выполнение производственных заданий и обеспечение качества выпускаемой продукции и работ. Рабочие-повременщики, занятые обслуживанием основного производства, премируются за достижение показателей, характеризующих улучшение качества их работы: обеспечение бесперебойной и ритмичной работы оборудования по выпуску продукции, улучшение коэффициента его использования, увеличение межремонтного периода эксплуатации и сокращение затрат на обслуживание и ремонт и т.д. Для рабочих-контролеров используются такие показатели премирования, которые учитывают их усилия по улучшению качества выпускаемой продукции независимо от других результатов работы: отсутствие пропуска продукции с браком, выполнение плана по профилактике брака, сокращение возвратов продукции с последующих операций и т.д.

Различают прямую индивидуальную, косвенно-сдельную, сдельно-прогрессивную, аккордно-сдельную и сдельно-премиальную системы оплаты.

Прямая индивидуальная система. При такой системе заработок рабочего непосредственно зависит от его выработки. Заработная плата начисляется в соответствии с количеством произведенной продукции по постоянным сдельным расценкам, что повышает заинтересо-

ванность работников в увеличении индивидуальной производительности труда. Заработок определяется путем умножения количества изготовленной продукции на сдельную расценку за единицу этой продукции.

Косвенно-сдельная система. В этом случае заработная плата рабочего находится в прямой зависимости от выработки тех рабочих, которых он обслуживает. Данная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, от которых в значительной степени зависят темп работы и выработка основных рабочих. Обязательным условием введения косвенной сдельной системы оплаты труда является возможность закрепления вспомогательных рабочих за определенным оборудованием или рабочими-сдельщиками, от выработки которых и зависит их оплата. При данной системе повышается материальная заинтересованность вспомогательных рабочих в улучшении обслуживания рабочих

мест и машин. Оплата труда рабочих может производиться тремя методами;

1) заработная плата определяется по формуле:

$$P_k = T_q \cdot C_p \cdot H_e, (3.6)$$

где T_q – часовая тарифная ставка вспомогательных рабочих;

C_p – число обслуживаемых рабочих;

H_e – норма выработки для обслуживаемого рабочего;

2) общий заработок вспомогательного рабочего определяется путем умножения тарифного заработка за отработанное время на коэффициент выполнения нормы выработки в среднем по всем объектам, обслуживаемым этим рабочим;

3) общий заработок определяется умножением коэффициента, характеризующего соотношение тарифных ставок вспомогательных рабочих и тарифных ставок, обслуживаемых ими рабочих, на фактический сдельный заработок обслуживаемых рабочих.

При бригадной форме организации и стимулирования труда косвенная сдельная система оплаты почти не применяется, так как все вспомогательные рабочие включаются в бригаду.

Сдельно-прогрессивная система. При данной системе выработка рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по действующим на данной работе прямым сдельным расценкам, а вся допол-

нительная выработка, полученная сверх этой нормы, – по повышенным расценкам. В этом случае заработок рабочего растет быстрее, чем выработка, поэтому данная система вводится обычно временно (на 3–6 месяцев) на решающих участках основного производства, где сложилась неблагоприятная ситуация с выполнением плана производства продукции.

Аккордно-сдельная система. Размер оплаты труда при такой системе устанавливается за весь объем работы. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращении сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ. Расчет с рабочими производится после выполнения всех работ. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени (например, в судостроении), то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ. Эта система является, как правило, бригадной формой оплаты труда.

Сдельно-премиальная система. При использовании этой системы предусматривается выплата рабочему в дополнение к сдельному заработку, начисленному по расценкам, премии за достижение установленных индивидуальных или коллективных (количественных или качественных) показателей. В качестве показателей премирования рабочих используются:

- рост производительности труда;
- улучшение качества продукции, работ;
- освоение новой техники и технологии;
- снижение материальных затрат и т.д.

Рабочих, занятых обслуживанием основного производства, премируют по показателям, непосредственно характеризующим улучшение качества их работы: обеспечение бесперебойной и ритмичной работы оборудования по выпуску продукции, улучшение коэффициента его использования, бесперебойное обеспечение рабочих мест инструментами, энергией, транспортными средствами и т.д.

Важную роль в материальном стимулировании труда играют доплаты, надбавки к заработной плате, различные типы выплат.

Обычно доплаты и надбавки делятся на две группы: компенсационные и стимулирующие.

Размер *компенсационных выплат* (за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время и т.д.) оп-

ределяется предприятием самостоятельно, но должен быть не ниже размеров, установленных соответствующими решениями Правительства РФ или других органов по его поручению.

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, работу с меньшей численностью, премии, вознаграждения и т.д.) определяются предприятиями самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств. Размеры и условия их выплат определяются в коллективных договорах.

В настоящее время все виды компенсационных доплат и надбавок можно разделить на две большие группы.

Во-первых, это доплаты и надбавки, которые не имеют ограничений по сферам трудовой деятельности, и обычно являются обязательными для предприятий всех форм собственности. В первую группу входят доплаты; за работу в выходные и праздничные дни, в сверхурочное время; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня; рабочим, выполняющим работы ниже присвоенного им тарифного разряда (разница между тарифной ставкой рабочего, исходя из присвоенного ему разряда, и ставкой по выполняемой работе); при невыполнении норм выработки и изготовлении бракованной продукции не по вине работника – до среднего заработка в условиях, предусмотренных законодательством; рабочим, в связи с отклонениями от нормальных условий выполнения работы.

Во вторую группу входят доплаты и надбавки, которые применяются в определенных сферах труда.

Основания для их начисления могут быть различными. Одни, например, устанавливаются для того, чтобы компенсировать дополнительную работу, не связанную непосредственно с основными функциями работника. Другие виды надбавок применяются к работам с неблагоприятными условиями труда. Третьи объясняются особым характером выполняемой работы. Предприятия имеют возможность в процессе установки доплаты и надбавки учесть все особенности работы на разных участках.

Для стимулирования работников обычно применяются такие наиболее распространенные и значимые доплаты, как доплаты за совмещение нескольких профессий (должностей); за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ; выполнение обязанностей отсутствующего работника; рабочим за профессиональное мастерство; специалистам за высокие достижения в труде и

высокий уровень квалификации; бригадирам из числа рабочих, не освобожденных от основной работы. Выплачиваются также доплаты за выполнение обязанностей мастера учебных мастерских; руководство подсобным сельским хозяйством; ведение делопроизводства и бухгалтерского учета; обслуживание вычислительной техники.

Условия и размеры доплат регулируются предприятием самостоятельно. На предприятии должно быть принято специальное положение о введении той или иной стимулирующей надбавки. Доплаты и надбавки можно регулировать в отраслевом соглашении и соответственно отражать в коллективных договорах, заключаемых на предприятиях.

Доплаты и надбавки чаще всего вызваны особыми условиями работы конкретного работника. Премии же рассчитаны обычно на то, чтобы поощрить достижение на производстве какого-либо определенного результата. Доплаты и надбавки носят стабильный характер, премии – непостоянный. Премия чаще всего стимулирует результаты коллективного труда, а всевозможные доплаты и надбавки – персональной работы. Премия, которая установлена для всех, имеет более обширное поле действия, а потому часто (если судить по результатам труда) она эффективнее некоторых видов доплат, так как ее стимулирующее воздействие распространяется на весь коллектив.

Доплаты и надбавки обычно устанавливаются в относительных размерах и корректируются при изменении тарифных ставок и окладов с учетом инфляции.

Антиподом тарифного выступает так называемый *бестарифный* (распределительный) вариант организации заработной платы на предприятии. Для него характерны следующие признаки;

- тесная (полная) зависимость уровня оплаты труда работника с фондом заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы (в этом качестве бестарифные системы принадлежат к классу коллективных систем оплаты труда);

- присвоение каждому работнику постоянных (относительно постоянных) коэффициентов, комплексно характеризующих его квалификационный уровень и определяющих его трудовой вклад в общие результаты труда по данным о предыдущей трудовой деятельности работника или группы работников, относимых к этому квалификационному уровню [своего рода «базовый» коэффициент трудового участия (КТУ), применяемый в коллективных системах оплаты];

- присвоение каждому работнику КТУ в текущих результатах

деятельности, дополняющего оценку его квалификационного уровня (по содержанию напоминает механизм определения фактического КТУ на основе «базового» в бригадных системах распределения заработка).

Индивидуальная заработная плата каждого работника при бестарифном варианте представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы (фонде оплаты труда).

Помимо тарифных и бестарифных систем в качестве новых форм оплаты труда можно выделить *смешанные системы*, а в их числе, прежде всего комиссионную форму оплаты труда и так называемый дилерский механизм. Смешанными эти системы называют по той причине, что они имеют признаки одновременно тарифных и бестарифных форм оплаты труда, коллективной и индивидуальной организации заработной платы.

Комиссионная форма предполагает оплату действий работника по заключению какой-либо сделки (договора) от лица предприятия в комиссионных процентах от суммарного размера этой, сделки. Такой метод вполне приемлем, например, для работников подразделений сбыта, внешнеэкономической службы предприятия и т.п.

Дилерский механизм предусматривает закупку работником части продукции предприятия за свой счет с последующей ее реализацией собственными усилиями работника. Иными словами, это – выплата зарплаты авансом в виде «натуры» с последующим перерасчетом.

Для специалистов, служащих и руководителей используется система должностных окладов. *Должностной оклад* – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.

Труд руководителей оценивается по результатам работы всего коллектива, по степени выполнения возложенных на них функций, достигнутому уровню организации труда. А труд специалистов и служащих – исходя из объема, полноты, качества и своевременности выполнения должностных обязанностей. Премии начисляются за основные результаты хозяйственной деятельности.

В качестве инструмента материального стимулирования может также использоваться система участия работников в прибыли предприятия. Она предусматривает деление между работниками и фирмой дополнительной прибыли, которая была получена в результате повышения производительности труда, улучшения качества продукции. При этом всегда рассматривается производительность всего

предприятия.

Существует несколько систем участия в разделении прибыли. Многие из них связаны не с конечными результатами деятельности предприятия, а с отдельными показателями, отражающими факторы повышения конкурентоспособности,

В качестве примера одной из таких систем участия в прибыли можно привести систему Ракера, разработанную в 50-х гг. Эта система базируется на премировании работников за повышение объема чистой продукции в расчете на единицу заработной платы и применяется на предприятиях капиталоемких отраслей. Применение данной системы предусматривает три этапа:

1) определяется объем условно чистой продукции: из объема продаж вычитаются проценты за кредит, изменение товарных запасов, стоимость сырья и материалов, а также другие выплаты внешним организациям;

2) определяется стандарт Ракера, т.е. доля фонда заработной платы в объеме условно чистой продукции (средняя величина за ряд лет). Этот стандарт устойчив во времени;

3) определяется объем премиального фонда: фактический объем условно чистой продукции умножается на стандарт Ракера и вычитается фактически выплаченная работникам заработная плата.

Целью использования подобных систем является увеличение заинтересованности работников в повышении эффективности своего труда.

ТЕМА 4. Издержки предприятия и себестоимость продукции

Понятие, состав, виды затрат (издержек). Классификация издержек и затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции.

Прямые и косвенные расходы, условно-постоянные и условно-переменные, простые и комплексные, основные и накладные.

Понятие себестоимости продукции. Виды себестоимости и ее структура. Калькулирование себестоимости. Источники и факторы снижения себестоимости продукции.

Себестоимость продукции – это денежное выражение непосредственных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Себестоимость продукции - синтетический, обобщающий показатель, характеризующий все стороны деятельности предприятия, а также отражающий эффективность его работы.

В себестоимость продукции включают следующие затраты:

- на подготовку производства и освоение выпуска новых видов продукции, пусковые работы;
- исследование рынка;
- непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства, включая расходы на управление;
- на совершенствование технологии и организации производственного процесса, а также улучшение качества изготавливаемой продукции;
- на сбыт продукции (упаковка, транспортировка, реклама, хранение и др.);
- набор и подготовку кадров;
- другие денежные расходы предприятия, связанные с выпуском и реализацией продукции.

Существует следующая классификация издержек:

1) по степени однородности

- *элементные* (однородные по составу и экономическому содержанию - материальные затраты, оплата труда, отчисления от нее, амортизационные отчисления и др.);

- *комплексные* (разные по составу, охватывающие несколько элементов затрат - например, затраты на содержание и эксплуатацию оборудования);

2) по связи с объемом производства

- *постоянные* (их общая величина не зависит от количества изготовленной продукции, например, затраты на содержание и эксплуатацию строений и сооружений);

- *переменные* (их общая сумма зависит от объема изготовленной продукции, например, затраты на сырье, основные материалы, комплектующие). Переменные затраты в свою очередь можно подразделить на *пропорциональные* (изменяются прямо пропорционально объему производства продукции) и *непропорциональные*;

3) по способу отнесения затрат на себестоимость отдельных изделий

- *прямые* (непосредственно связаны с изготовлением определенных изделий и относятся на себестоимость каждого из них прямым путем);

- *косвенные* (связанные с производством нескольких видов изделий, их распределяют между ними по какому-либо признаку).

Следует также различать общие затраты (на весь объем продукции за определенный период) и затраты на единицу продукции.

Смета затрат на производство - это затраты предприятия, связанные с основной деятельностью, за определенный период независимо от того, относятся они на себестоимость продукции в этом периоде или нет.

Поэтому смета затрат на производство и себестоимость всего объема продукции часть не совпадают.

Смета затрат на производство характеризует всю сумму расходов предприятия в разрезе экономически однородных элементов. В промышленности принята следующая группировка затрат по экономическим элементам.

1. Материальные затраты включают расходы на:

- сырье и материалы (за вычетом стоимости возвратных отходов по цене их возможного использования или реализации);

- покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;

- вспомогательные материалы;

- топливо и энергия, расходуемые на технологические или хозяйственные нужды;

- производственные услуги сторонних предприятий, а также своих хозяйств, не относящихся к основной деятельности, и некоторые другие расходы.

2. Затраты на оплату труда включают расходы на оплату труда штатного и внештатного промышленно-производственного персонала предприятия, включая премии, стимулирующие и компенсационные выплаты.

3. Отчисления на социальные нужды - отчисления во внебюджетные социальные фонды (ПФ, ФСС, ФОМС) по установленным нормам от затрат на оплату труда.

4. Амортизация основных фондов - затраты, равные сумме амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, включая ускоренную амортизацию.

5. Прочие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат (налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, опла-

та услуг связи, вычислительных центров, затраты на командировки, страхование имущества, вознаграждения за изобретательство и рационализаторство, оплата работ по сертификации продукции, арендная плата и другие).

Смета затрат на производство группирует издержки по элементам затрат независимо от места их возникновения, показывает их ресурсную структуру, что очень важно для анализа факторов, влияющих на снижение себестоимости продукции.

При определении себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) используется группировка затрат на единицу продукции по статьям калькуляции, необходимая в процессе ценообразования на разные виды изделий (продукции), расчета их рентабельности, анализа затрат на производство одинаковых изделий с конкурентами и т.д.

Различают плановые и фактические калькуляции. Главный объект калькулирования - готовые изделия (продукция), предназначенные для отпуска за пределы предприятия.

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

На большинстве предприятий промышленности принята следующая типовая (приблизительная) номенклатура калькуляционных статей затрат:

- 1) сырье и материалы, возвратные отходы вычитаются;
- 2) энергия технологическая;
- 3) основная заработная плата производственных рабочих;
- 4) дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 5) отчисления на социальные нужды с основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих;
- 6) содержание и эксплуатация машин и оборудования;
- 7) цеховые (общепроизводственные) расходы;
- 8) общехозяйственные расходы;
- 9) подготовка и освоение производства;
- 10) внепроизводственные расходы (на маркетинг и сбыт).

Сумма первых семи статей образует цеховую себестоимость, девяти - производственную, и всех статей - полную себестоимость продукции.

Структура себестоимости по калькуляционным статьям показывает: соотношение затрат в полной себестоимости продукции, что израсходовано, куда израсходовано, на какие цели направлены средства. Она позволяет выделить расходы каждого цеха или подразделения предприятия.

К факторам, обеспечивающим снижение себестоимости, относятся:

- экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, - трудовых и материальных;
- повышение производительности труда, снижение потерь от брака и простоев;
- улучшение использования основных производственных фондов;
- применение новейшей технологии;
- сокращение расходов по сбыту продукции;
- изменение структуры производственной программы в результате ассортиментных сдвигов;
- сокращение затрат на управление и другие факторы.

ТЕМА 5. Налогообложение и порядок ценообразования в Республике Беларусь

Понятие налога, налоговой системы, принципы ее построения. Элементы налоговой системы. Классификация налогов и их функции. Налоги и отчисления, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг). Налоги и отчисления, включаемые в цену и уплачиваемые из выручки. Налоги, уплачиваемые из прибыли (дохода). Порядок исчисления налогов для уплаты в бюджет.

Цена продукции: ее сущность, виды, состав. Механизм регулирования цен. Структура цены. Методы ценообразования. Формирование цен на продукцию металлургического производства. Особенности ценообразования при различных моделях рынка.

Главной статьей бюджетных доходов являются налоги, взимаемые как центральными, так и местными органами власти. Основоположник английской классической политической экономии А. Смит, стоявший у истоков разработки теории налогообложения, утверждал, что налоги для тех, кто их выплачивает, - признак не рабства, а свободы.

Налог — это средства, принудительно изымаемые государством или

местными властями у физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Анализируя понятие налога, следует особо подчеркнуть, что это обязательный платеж, он имеет принудительный характер, что коренным образом отличает его от добровольных пожертвований. Еще одна характерная черта налога — он может взиматься только на установленных законодательством основаниях. Налоги — это платежи, не предполагающие встречного исполнения обязательств за какую-либо услугу, т.е это безэквивалентный платеж.

Таким образом, налоги характеризуются следующими основными признаками: обязательностью, отсутствием специальной возмездности, взиманием на основе законодательных актов, всеобщностью.

Налоги выполняют три основные функции: фискальную, экономическую и социальную.

Фискальная функция заключается в сборе денежных средств для создания государственных денежных фондов и материальных условий для функционирования государства.

Социальная функция направлена на поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

Экономическая (регулирующая) функция предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, воздействия на расширение или сдерживание производства путем стимулирования производителей к развитию разнообразных видов хозяйственной деятельности. Эту функцию иногда называют распределительной.

В начале XX в. в развитых странах мира с помощью налогов аккумулировалось примерно 10 % национального дохода государства, а в конце — уже около 50 %. При этом количественные изменения в величине налогов сопровождались серьезными качественными сдвигами. Налоги из чисто фискального явления постепенно превратились в важный инструмент регулирования экономики, функционирования и развития современной экономической системы.

В современной экономике существуют различные виды налогов:

Прямые налоги — это налоги на доход или имущество налогоплательщика (налог на прибыль, налог на землю, подоходный налог).

Косвенные налоги — это налоги на товары и услуги, включаемые в их цену, тариф (акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины).

Для регулирования налоговых отношений применяется *налоговое право* — совокупность юридических норм, определяющих

виды налогов в данном государстве и порядок их взимания. В рамках налогового права может быть предусмотрено полное или частичное освобождение от уплаты налога — налоговая льгота.

Элементами налогов являются: субъект налогообложения (физическое или юридическое лицо, которое по закону обязано уплачивать налог), носитель налога (в случае с косвенными налогами фактически уплачивает налог потребитель), объект налогообложения (доход, имущество, подлежащие налогообложению), источник налога (средства, из которых уплачивается налог), единица налогообложения (единица измерения объекта — рубли, тонны, гектары), налоговая ставка, (величина налога с единицы измерения объекта), налоговый оклад (сумма налога, уплачиваемая с одного объекта).

В зависимости от характера ставок налогообложения различают твердые (фиксированные), регрессивные, пропорциональные и прогрессивные налоги.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода, уровня производства, продажи и иных экономических показателей, связанных с деловой активностью (налог на имущество). При прогрессивном налоге налоговая ставка повышается по мере возрастания дохода, при регрессивном — понижается, при пропорциональном — остается неизменной независимо от размера дохода.

Основные виды налогов в развитых странах мира — личный подоходный налог, налог на добавленную стоимость, на прибыль компаний и на социальное страхование. Удельный вес личного подоходного налога в государственных доходах в государствах — членах Организации экономического сотрудничества и развития, куда входят 24 самые могущественные страны, составлял в середине 90-х гг. XX в. около 30, а в отдельных странах (Австралии, Финляндии, Дании, Германии) — достигал 48 %. Во Франции и Греции удельный вес личного подоходного налога в государственных доходах составляет около 12,5 %.

В зависимости от уровня органа власти, в распоряжение которого поступают те или иные налоги, различают государственные и местные налоги. В мировой практике к местным налогам относятся, как правило, акцизные сборы, налоги на недвижимость, налог на прибыль корпораций и др. Например, в ФРГ налоговые поступления на 75 % распределяются по числу жителей.

В зависимости от использования налоги делятся на общие и специальные. Общие налоги предназначены для финансирования текущих и капитальных расходов бюджета, без закрепления за каким-либо опреде-

ленным видом расходов. *Специальные налоги* имеют целевое назначение.

Налоговая система — это совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их формирования и налогового контроля. Основными *функциями* налоговой системы принято считать регулирующую, фискальную, перераспределительную, социальную и стимулирующую.

Важными принципами налогообложения средневековый арабский мыслитель Ибн Хальдун называл справедливость, равенство и платежеспособность. Принципы, сформулированные *А. Смитом*, таковы: нейтральность налоговой системы (заключается в обеспечении равных налоговых стандартов для налоговых плательщиков); справедливость (предусматривает возможность равноценного изъятия налоговых средств у каждого плательщика, в то же время обеспечивающего достаточными средствами бюджетную систему), простота (предполагает построение налоговой системы на условиях, понятных налогоплательщикам и налогоплательщикам).

В современных условиях эти принципы расширены, дополнены и могут быть сформулированы следующим образом:

1) уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом доходов возможностей налогоплательщика;

2) налогообложение доходов должно носить однократный характер. Многократное обложение дохода или капитала недопустимо. Примером практического осуществления этого принципа служит замена в развитых странах налога с оборота, где обложение оборота происходило по нарастающей кривой, на НДС, где вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз вплоть до его реализации;

3) обязательность уплаты налогов — налоговая система должна применять механизм изъятия, обеспечивающий неизбежность платежа;

4) система уплаты налогов должна быть простой, понятной и удобной для налогоплательщиков и экономичной для учреждений, собирающих налоги;

5) налоговая система должна быть гибкой, легко адаптируемой к меняющимся условиям;

6) налоговая система должна быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Теоретически установить оптимальное значение налоговой ставки не удастся, но практика показывает, что суммарные налоговые изъятия из валового дохода предприятий, превышающие 35 — 40% его величины, нецелесообразны с позиций поддержания интереса предприятий к наращиванию производства. Однако во многих государствах ставки налогов значи-

тельно выше, что связано с действием других факторов, не учитываемых в теоретической модели.

Вся сумма налогов с населения называется *налоговым бременем*. Согласно подходам международной организации ЮНЕСКО уровень налогового бремени рассчитывается как доля налогов в ВВП.

Налоговая система Республики Беларусь, как и любого государства, функционирует на правовой основе. Формируют ее следующие правовые документы:

Конституция Республики Беларусь, закрепляющая основные нормы, обязывающие граждан платить налоги и права государства в области налогообложения;

Налоговый Кодекс Республики Беларусь — систематизированный законодательный акт, обеспечивающий комплексный подход к налогообложению;

Закон Республики Беларусь «О бюджетном устройстве», в соответствии с которым республика перешла на самостоятельное построение бюджетов различных уровней власти (республиканского, регионального (область, район) и местного (административные группы, в том числе города и районы в городах);

Закон Республики Беларусь «О налогах и сборах», согласно которому применяется способ долевого участия в использовании налоговых поступлений. Все поступления от общегосударственных налогов зачисляются в общереспубликанский бюджет, а затем по ряду налоговых отчислений осуществляется и доленое использование. Среди налогов, по которым устанавливаются нормативы отчислений в республиканские и местные бюджеты, — налог на прибыль и доходы, платежи за пользование природными ресурсами, госпошлина и сборы.

Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы бюджетно-налоговая политика в текущем пятилетии будет направлена на создание макроэкономических условий для стимулирования экономического роста и структурной перестройки экономики, снижение налоговой нагрузки и повышение жизненного уровня населения. Будет продолжена налоговая реформа, в основе которой лежит требование упрощения налоговой системы и снижения налогового бремени, и которая обеспечит закрепление сложившихся положительных тенденций в области налогообложения и повышение эффективности налоговой системы в целом, ориентацию ее на экономическое развитие и дальнейшее наращивание конкурентоспособности национальной экономики. В целях со-

вершенствования налоговой системы будут реализованы следующие мероприятия:

улучшение налоговой структуры за счет повышения доли и значения прямого налогообложения, применения общепринятых моделей построения основных налогов и сборов, пересмотра применяемых налоговых льгот, расширения налоговой базы каждого из установленных налогов и сборов;

снижение нагрузки на фонд заработной платы;

оптимизация ставок и совершенствование механизма уплаты страховых взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты и отчислений в государственный фонд содействия занятости;

повышение стимулирующей роли налоговой политики;

выравнивание условий налогообложения для всех категорий налогоплательщиков путем оптимизации налоговых ставок;

совершенствование системы налогового администрирования, которое должно обеспечить снижение уровня издержек исполнения налогового законодательства как для государства, так и для плательщиков;

оптимизация соотношения республиканских и местных налогов и сборов с ориентацией на повышение роли и расширение самостоятельности местных бюджетов за счет увеличения удельного веса имущественных налогов и экологических платежей.

Бюджетная политика в 2006–2010 гг. при сохранении высокого уровня социальных расходов будет направлена на оптимизацию государственных обязательств, повышение эффективности и результативности бюджетных расходов на основе совершенствования форм и процедур их финансирования.

Важное место среди различных рычагов экономического механизма хозяйственной политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны его экономической деятельности. Цена оказывает непосредственное воздействие на производство, распределение, обмен и потребление.

В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением.

Цена – денежное выражение стоимости товара. Она выполняет различные функции: учетную, стимулирующую и распределительную. В учетной функции цены отражаются общественно необходи-

мые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства. Стимулирующая функция используется для развития ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшения качества продукции, внедрения новых технологий и т.д. Распределительная функция предусматривает учет в цене акциза на отдельные группы и виды товаров, налога на добавленную стоимость и других форм централизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства, региона и т.д.

Цены могут быть классифицированы по разным экономическим признакам.

В условиях рыночных отношений одним из важных классификационных признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. Значительная часть цен является свободной, складывающейся на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого-либо государственного влияния.

Регулируемые цены также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения. Государство в лице органов власти и управления может устанавливать на отдельные виды товаров и продукции фиксированные цены. В условиях рыночной экономики преимущественно действуют два вида цен: свободные и регулируемые.

Наиболее соответствующими природе рыночных отношений являются свободные цены, однако, полностью перейти только к ним невозможно. Государство в случае необходимости может вмешиваться в процессы ценообразования и в зависимости от изменяющихся экономических условий переходить к регулируемым или даже фиксированным ценам.

Исходя из обслуживаемой сферы товарного обращения, цены подразделяются на следующие виды:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Оптовые цены на продукцию промышленно-

сти – цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций независимо от форм собственности в порядке оптового оборота. Этот вид цен подразделяется на оптовые цены предприятия и оптовые (отпускные) цены промышленности.

Оптовые цены предприятия – цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая свои издержки производства и реализации и, получая такую прибыль, которая позволит им продолжать и развивать свою деятельность.

Оптовые (отпускные) цены промышленности – цены, по которым предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым (оптовым) организациям. В их состав включается оптовая цена предприятия, издержки снабженческо-сбытовой или оптовой организации, прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации, акциз и налог на добавленную стоимость. Издержки и прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации составляют величину оптово-сбытовой скидки (наценки).

Оптовые (отпускные) цены промышленности теснее связаны с оптовой торговлей, в то время как оптовые цены предприятия более тяготеют к производству.

В хозяйственной практике применяются три вида цен на строительную продукцию:

- сметная стоимость, отражающая предельный размер затрат на строительство каждого объекта;
- преysкурантная цена, которая представляет собой усредненную сметную стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 м² жилой площади, 1 м² полезной площади, 1 м² малярных работ и т.п.);
- договорная цена, устанавливаемая по соглашению между заказчиком и подрядчиком.

Закупочные цены – это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фермерами и населением. Обычно являются договорными ценами, устанавливаемыми по соглашению сторон.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Розничные цены – цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям.

Они включают оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, налог на добавленную стоимость и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли.

Особыми видами цен, непосредственно связанных с торговлей, являются аукционные, биржевые и договорные цены.

Аукционная цена – цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены (быть многократно выше ее), поскольку отражает уникальные и редкие свойства и признаки товаров, а также может зависеть от мастерства лица, проводящего аукцион.

Биржевая цена – цена, по которой осуществляется оптовая сделка по купле-продаже товаров на бирже. Она является свободной ценой, которая колеблется в зависимости от спроса, объема сделки и т.д. Биржевая цена котируется, т.е. определяется ее типовой уровень по наиболее характерным сделкам. Биржевая информация публикуется в соответствующих бюллетенях. *Договорная (контрактная) цена* – это цена, по которой осуществляется реализация товаров в соответствии с заключенным договором. Договорные цены могут быть постоянными на протяжении всего срока действия договора или индексироваться на условиях, согласованных обеими сторонами.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятия используются различные внешнеторговые цены. Они будут рассмотрены подробно в специальной главе данного учебника.

Цены классифицируются в зависимости от территории действия. При этом различают;

- цены единые по стране, или поясные;
- цены региональные (зональные, местные).

Единые, или поясные, цены могут устанавливаться только на базовые виды продукции, на которые распространяется государственное регулирование. Речь идет о таких видах продукции и услуг, как энергоносители, электроэнергия, квартирная плата и некоторые другие.

Региональные (местные) цены могут быть оптовыми, закупочными, розничными. Они устанавливаются предприятиями-изготовителями, органами ценообразования региональных органов власти и управления. Эти цены ориентируются на издержки про-

изводства и реализации, складывающиеся в данном регионе. Региональными являются цены и тарифы на подавляющее большинство жилищно-коммунальных и бытовых услуг, оказываемых населению.

В зависимости от иных классификационных признаков могут выделяться конкурентные, олигополистические и монопольные цены, цены спроса и цены предложения, справочные, номинальные и другие виды цен.

Имея представление о закономерностях формирования спроса на товар, общей ситуации в отрасли, ценах и издержках конкурентов, определив собственную ценовую стратегию, предприятие может перейти к выбору конкретного метода ценообразования на производимый товар.

Очевидно, что правильно установленная цена должна полностью возмещать все издержки производства, распределения и сбыта товара, а также обеспечивать получение определенной нормы прибыли. Возможны три метода ценообразования: установление минимального уровня цены, определяемого затратами; установления максимального уровня цены, сформированного спросом, и, наконец, установление оптимального уровня цены. Рассмотрим наиболее часто используемые методы ценообразования: «средние издержки плюс прибыль»; обеспечение безубыточности и целевой прибыли; установление цены исходя из ощущаемой ценности товара; установление цены на уровне текущих цен; метод «запечатанного конверта»; установление цены на основе закрытых торгов. Каждый из этих методов имеет свои особенности, преимущества и ограничения, которые надо иметь в виду при разработке цены.

Самой простой считается методика «средние издержки плюс прибыль», которая заключается в начислении наценки на себестоимость товара. Величина наценки может быть стандартной для каждого вида товара или дифференцироваться в зависимости от вида товара, стоимости единицы изделия, объемов продаж и т.д.

Предприятие-производитель само должно решить, какой именно формулой оно будет пользоваться. Недостаток метода заключается в том, что использование стандартной наценки не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности покупательского спроса и конкуренцию, а, следовательно, определить и оптимальную цену.

И все же методика расчета на основе наценок остается популярной по ряду причин. Во-первых, продавцы больше знают об издержках, чем о спросе. Привязывая цену к издержкам, продавец упрощает

для себя проблему ценообразования. Ему не приходится часто корректировать цены в зависимости от колебаний спроса. Во-вторых, признано, что это самый справедливый метод по отношению и к покупателям, и к продавцам. В-третьих, метод уменьшает ценовую конкуренцию, так как все фирмы отрасли рассчитывают цену по одному и тому же принципу «средние издержки плюс прибыль», поэтому их цены очень близки друг к другу.

Другой метод ценообразования, основанный на издержках, направлен на получение целевой прибыли (метод безубыточности). Этот метод дает возможность сравнить размеры прибыли, получаемой при различных ценах, и позволяет фирме, которая уже определила для себя норму прибыли, продавать свой товар по такой цене, которая при определенной программе выпуска позволила бы в максимальной степени добиться выполнения этой задачи.

В этом случае цена сразу устанавливается фирмой из расчета желаемого объема прибыли. Однако для возмещения издержек производства необходимо реализовать определенный объем продукции по данной цене или же по более высокой цене, но не меньшее ее количество. Здесь особую важность приобретает ценовая эластичность спроса.

Такой метод ценообразования требует от фирмы рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения целевой прибыли, а также анализа вероятности достижения всего этого при каждой возможной цене товара.

Установление цены на основе «ощущаемой ценности» товара является одним из самых оригинальных методов ценообразования, когда все большее число фирм при расчете цены начинают исходить из ощущаемой ценности своих товаров. В данном методе затратные ориентиры отходят на второй план, уступая место восприятию покупателями товара. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара продавцы используют неценовые приемы воздействия; предоставляют сервисное обслуживание, особые гарантии покупателям, право использования товарной марки в случае перепродажи и т.д. Цена в этом случае подкрепляет ощущаемую ценность товара.

Установление цены на уровне текущих цен. Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных из-

держек или спроса. Она может назначить цену на уровне выше или ниже уровня цен своих основных конкурентов. Этот метод используется как инструмент политики цен в первую очередь на тех рынках, где продаются однородные товары. Фирма, продающая однородные товары на рынке с высокой степенью конкуренции, имеет очень ограниченные возможности влияния на цены. В этих условиях на рынке однородных товаров, таких, как пищевые продукты, сырьевые материалы, фирме даже не приходится принимать решений по ценам, основной ее задачей является контроль за собственными издержками производства.

Однако фирмы, работающие на олигополистическом рынке, пытаются продавать свои товары по единой цене, так как каждая из них хорошо осведомлена о ценах своих конкурентов. Более мелкие фирмы следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер, а не в зависимости от колебаний спроса на свои товары или собственных издержек.

Метод ценообразования на основе уровня текущих цен довольно популярен. В случаях, когда эластичность спроса с трудом поддается замеру, фирмам кажется, что уровень текущих цен олицетворяет собой коллективную мудрость отрасли, залог получения справедливой нормы прибыли. И кроме того, они чувствуют, что придерживаться уровня текущих цен – значит сохранять нормальное равновесие в рамках отрасли.

Установление цены на основе метода «запечатанного конверта» применяется, в частности, в тех случаях, когда несколько фирм конкурируют друг с другом в борьбе за контракт на машинно-техническое оборудование. Наиболее часто это бывает, когда фирмы участвуют в объявленных правительством тендерах. Тендер представляет собой цену, предложенную фирмой, при определении которой исходят, прежде всего, из цен, которые могут назначить конкуренты, а не из уровня собственных издержек или величины спроса на товар. Цель состоит в том, чтобы получить контракт, и поэтому фирма пытается установить свою цену на уровне ниже предложенного конкурентами. В тех случаях, когда фирма лишена возможности предвидеть действия конкурентов в ценах, она исходит из информации об их издержках производства. Однако в результате получаемой информации о возможных действиях конкурентов фирма иногда предлагает цену ниже себестоимости своей продукции с тем, чтобы обеспечить полную загрузку производства.

Установление цены на основе закрытых торгов используется в случаях борьбы фирм за подряды в ходе торгов. По своей сути этот метод ценообразования почти ничем не отличается от рассмотренного выше метода. Однако цена, устанавливаемая на основе закрытых торгов, не может быть ниже себестоимости. Цель, которая здесь преследуется, – выиграть торги. Чем выше цена, тем ниже вероятность получить заказ.

Выбрав из перечисленных выше методик наиболее подходящий вариант, фирма может приступить к расчету окончательной цены. При этом необходимо учитывать и психологическое восприятие покупателем цены товара фирмы. Практика показывает, что для многих потребителей единственная информация о качестве товара заключена в цене и фактически цена выступает показателем качества. Известно немало случаев, когда с ростом цен увеличивается объем сбыта, а, следовательно, и производства.

Ценовая политика предприятия, эффективность его ценового поведения на рынке во многом зависят от конкурентной структуры рынка. Обычно выделяют четыре типа рынка (свободная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия), каждая из которых характеризуется особыми условиями формирования отраслевых цен и цен на продукцию отдельного предприятия.

Рынок свободной конкуренции характеризуется:

- наличием множества фирм, причем доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отражается на цене рыночного равновесия;
- однородностью и взаимозаменяемостью производимых конкурентами товаров;
- отсутствием ценовых ограничений.

В условиях свободной конкуренции ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на ценообразование; цена на товар складывается исключительно под воздействием совокупного спроса и предложения. Отдельное предприятие не имеет ценовой политики, т.е. способности регулировать цену. Оно может только приспособливаться к рыночной цене, которая рассматривается как величина данная, задаваемая рынком. Конкурентный продавец скорее соглашается с ценой, нежели диктует ее. Обычно цена не изменяется и при расширении объемов производства.

Вместе с тем из практики известны случаи воздействия на конъюнктуру рынка путем «случайного» снижения цен. Сначала цена устанавливалась на максимально высоком уровне, а затем происходило ее медленное снижение до уровня рыночных цен. Расчет делался на то, что даже в случае кратковременного использования высоких цен предприятию все же удавалось продать какое-то количество товаров, увеличивая, таким образом, свой доход. Высокая цена должна была создавать впечатление наличия у предприятия дополнительных затрат, связанных с повышением качества. Обычно это впечатление быстро проходит, поскольку покупатель убеждается в несоответствии реального качества приобретенного им товара установленному уровню цены.

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарах услугах. Нередко предприятия-изготовители разрабатывают разные предложения для различных сегментов потребительского рынка, а также широко используют практику введения марочных названий, различных методов личных продаж, рекламу. Нередко различия в товарах и условиях продаж носят мнимый характер. Покупатели, видя различия в предложениях, готовы платить разные цены.

Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценой. Значительная дифференциация производимых товаров объясняет отсутствие тесной взаимозависимости между ценовой политикой предприятий и ограничивает возможности соглашений о едином уровне цен.

В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на производимую продукцию, учитывая структуру потребительского спроса, цены, установленные конкурентами, а также собственные издержки производства.

При монополистической конкуренции предприятия используют разные варианты ценообразования:

- установление цен по географическому принципу, когда предприятие реализует продукцию потребителям в разных регионах по разным ценам;

- установление цены FOB в месте происхождения товара означает, что товар передается транспортной организации на условиях франко-вагон, после чего все права на этот товар и ответственность за него переходят к покупателю, который оплачивает все расходы по транспортировке. Однако для удаленных покупателей продукция предприятия может оказаться слишком дорогой и не выдержать конкуренцию местных производителей;

- установление единой цены с включенными в нее расходами по доставке является полной противоположностью метода установления цены FOB в месте происхождения товара. В этом случае предприятие назначает единую цену с включением в нее одной и той же суммы транспортных расходов. Метод относительно прост в применении и дает возможность предприятию рекламировать единую цену в общенациональном масштабе;

- установление зональных цен представляет собой нечто среднее между методом цены FOB в месте происхождения товара и методом единой цены с включенными в нее расходами по доставке. Предприятие выделяет две или более зон, в пределах которых устанавливаются единые зональные цены. Обычно зональные цены увеличиваются по мере удаленности зоны;

- установление цены применительно к базисному пункту позволяет продавцу выбрать тот или иной город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные расходы в сумме, равной стоимости доставки из этого пункта, независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Для достижения большей гибкости предприятие может выбирать в качестве базисных несколько городов. В этом случае транспортные расходы исчисляются от ближайшего к заказчику базисного пункта;

- включение в цену расходов по доставке может быть выгодным для продавцов, заинтересованных в поддержании деловых отношений с конкретными покупателями или с определенными географическими районами. В этом случае обычно предполагается, что стабильность сбытовых отношений позволит расширить объемы деятельности и снизить средние издержки, обеспечивая покрытие дополнительных транспортных расходов.

Олигополия включает различные рыночные ситуации, общими для которых являются немногочисленность продавцов, всеобщая взаимозависимость производителей, а также неспособность отдельного предприятия с уверенностью предсказать ответные действия кон-

курентов на изменения цены или объема производства.

Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования:

- олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях чистой монополии;
- цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть «жесткими», или негибкими;
- в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;
- олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при назначении или изменении цен.

При чистой монополии на рынке существует один продавец. Монополистом может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом из перечисленных случаев ценообразование складывается по-разному.

Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Цена может быть установлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов. Наконец, может быть установлена очень высокая цена для сокращения потребления того или иного товара (такая ситуация возможна, например, при установлении цен на алкогольные или табачные изделия).

В случае регулируемой монополии государство разрешает предприятию устанавливать расценки и тарифы, обеспечивающие получение «справедливой нормы прибыли», которая дает возможность поддерживать производство, а при необходимости расширять его.

Нерегулируемая монополия осуществляет значительный контроль над ценой и может диктовать цену рынку. Однако предприятие-монополист не всегда устанавливает максимальную цену. Это объясняется рядом факторов: опасение введения государственного регулирования, нежелание привлекать конкурентов, а также стремление расширить возможный объем сбыта за счет снижения цен.

В реальной экономической ситуации любой из указанных типов рынка определить в чистом виде довольно сложно. Предприятие мо-

жет с одним товаром выступить на рынке чистой монополии, а с другим – на конкурентном рынке. Сложнее обстоит дело с олигополией, в недрах которой возможно появление, как монополий, так и свободной конкуренции. Следует помнить, что анализ конкурентной структуры рынка сам по себе не может дать готовых рецептов установления цен; он необходим, прежде всего, для определения закономерностей ценообразования в зависимости от соотношения спроса и предложения.

ТЕМА 6. Финансовые результаты деятельности предприятия

Выручка от реализации продукции. Доход: сущность и виды. Факторы, влияющие на величину дохода. Прибыль: сущность, виды, функции, механизм формирования. Рентабельность: сущность, виды и показатели.

Понятие финансов, их функции, виды. Кредитно-банковская система. Активные и пассивные банковские операции. Понятие кредита и его виды. Банковская маржа. Финансовая отчетность. Баланс доходов и расходов и его анализ.

Прибыль и доход являются основными показателями финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Доход - это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат. Он представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль.

Доход характеризует общую сумму средств, которая поступает предприятию за определенный период и за вычетом налогов может быть использована на потребление и инвестирование. Доход иногда является объектом налогообложения. В этом случае после вычета налога он подразделяется на фонды потребления, инвестиционный и страховой. Фонд потребления используется на оплату труда персонала и др. выплаты.

К материальным относятся затраты, включаемые в соответствующий элемент сметы затрат на производство, а также приравненные к ним затраты на: амортизацию основных фондов, отчисления на социальные нужды, а также прочие затраты (кроме затрат на оплату труда).

Прибыль – это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

На величину прибыли (дохода) существенно влияют как объем выпускаемой продукции, так и ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие.

Общая величина прибыли предприятия (валовая прибыль) состоит из трех частей:

- прибыли от реализации продукции - как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью;
- прибыли на реализацию материальных ценностей и иного имущества (это разница между ценой их продажи и затратами на их приобретение и реализацию);
- прибыли от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и др.).

В отличие от прибыли, которая показывает абсолютный эффект деятельности, существует относительный показатель эффективности работы предприятия - рентабельность. В общем виде он исчисляется как отношение прибыли к затратам и выражается в процентах.

Различают следующие виды рентабельности:

1) рентабельность производства (рентабельность производственных фондов) - P_n , рассчитывается по формуле:

$$P_n = П / (ОФП - НОС), \quad (6.1)$$

где $П$ - общая (валовая) прибыль за год (или другой период);

$ОФП$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$НОС$ - среднегодовой остаток нормируемых оборотных средств.

2) рентабельность собственного капитала P_k , который характеризуется размером уставного фонда (акционерного капитала), он интересует всех акционеров, т.к. определяет верхнюю границу дивидендов:

$$P_k = \Pi / K_c, \quad (6.2)$$

где Π - чистая прибыль (с учетом уплаты процентов за кредит);
 K_c - собственный капитал, величина которого принимается по данным баланса и равна сумме активов за минусом долговых обязательств.

3) рентабельность совокупных активов P_a - характеризует эффективность использования всего наличного имущества предприятия:

$$P_a = \Pi / K_a, \quad (6.3)$$

где K_a - средняя сумма активов баланса предприятия;

4) рентабельность продукции P_{prod} характеризует эффективность затрат на ее производство и сбыт:

$$\Pi_p / C_p, \quad (6.4)$$

где Π_p - прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
 C_p - полная себестоимость реализованной продукции;

5) рентабельность отдельного вида продукции P_v :

$$P_v = C_v / C_v, \quad (6.5)$$

где C_v и C_v - соответственно цена и полная себестоимость единицы определенного вида продукции;

6) рентабельность продаж P_p - показывает долю прибыли, приходящуюся на одну денежную единицу продаж (стоимость реализованной продукции V_p):

$$P_p = \Pi_p / V_p. \quad (6.6)$$

Финансы — система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения. Название катего-

рии «финансы» происходит от латинского слова «financia», что означает «доход, платеж». Впервые в значении «денежный платеж» это экономический термин начал использоваться в XII-XV вв. в Италии. В это время ряд городов данной страны (Флоренция, Венеция, Генуя) являлись крупнейшими европейскими центрами торговли и банковского дела. В дальнейшем он стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений по формированию и распределению денежных ресурсов для выполнения государством своих политических и экономических функций. Сущность финансов раскрывается посредством выполняемых ими функций.

Выделяют следующие функции финансов:

аккумулирующую — способствующую формированию фондов денежных средств государства и других хозяйствующих субъектов;

регулирующую — стимулирующую деятельность субъектов финансовых отношений в соответствии с макроэкономическими целями;

распределительную — посредством которой осуществляется распределение и перераспределение денежных средств между субъектами финансовых отношений;

контрольную — позволяющую контролировать поступление и использование денежных средств и оценивать эффективность этих процессов.

В современных условиях понятие финансов охватывает государственные финансы, финансы негосударственных предприятий и корпораций, финансы домашних хозяйств.

Государственные финансы — это сфера экономических отношений, связанная с распределением, перераспределением и потреблением части национального продукта в целях образования денежных фондов, необходимых государству для осуществления его функций. Они состоят из государственного (центрального) бюджета, местных бюджетов, финансов государственных предприятий, специальных правительственных фондов.

Финансы негосударственных предприятий и корпораций выражают денежные отношения, которые возникают в ходе их экономической деятельности и обеспечивают процессы производства и получения прибыли.

Финансы домашних хозяйств — денежные фонды одного человека или группы людей, которые объединяют свои доходы. Домашние хозяйства самостоятельно принимают решения о формировании и использовании фондов денежных средств. Финансы домашних хо-

зайств в значительной мере являются источником инвестиционных ресурсов в экономике.

Денежно-кредитная система — это совокупность денежно-кредитных отношений, их форм и методов, осуществляемых кредитно-банковскими институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности, возвратности и материальной обеспеченности.

Формирование и развитие денежно-кредитной системы связаны в первую очередь с функционированием кредитных отношений, использованием конкретных принципов и форм кредита. Кредит — предоставление в денежной или товарной форме на условиях возвратности кредитодателем заемщику в долг денег или товара. Кредитные отношения строятся с соблюдением следующих принципов кредитных отношений: *возвратности, срочности, материальной обеспеченности заемщика, целевой направленности и платности.*

Существуют различные классификации кредита:

по субъектам кредитора и заемщика, которыми могут являться государство, предприятия, финансово-промышленные группы, домашние хозяйства, банки, страховые компании, различного рода фонды и т.д.;

по способу кредитования кредит может иметь *натуральную форму*, т.е. выступать в виде инвестиционных или потребительских товаров, сырья, других ресурсов, предметов производственного потребления, или *денежную форму* (покупательные средства, денежный капитал, акции, векселя, облигации и другие долговые обязательства);

по сроку кредитования кредит бывает как краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 2 до 5 лет), долгосрочный (от 6 до 10 лет), долгосрочный специальный (от 20 до 40 лет);

по характеру кредитного пространства кредит может быть межгосударственный, государственный, коммерческий, банковский, потребительский.

Классификацию кредитов можно представить следующим образом (см. табл. 6.1).

В последнее время получили развитие такие формы отношений в системе кредитования, как лизинг, факторинг, форфейтинг, траст.

Таблица 6.1 - Классификация кредитов

Форма	Субъекты кредита	Объект кредита	Целевые установки
Коммерческий	Предприятия	Товарный капитал	Облегчение платежей,

	(фирмы)		отсрочка платежей между
Банковский	Банки, специализированные кредитные учреждения, фирмы, государство, домашние хозяйства	Денежный капитал	Предоставление ссуды капитала или ссуды денег
Потребительский	Фирмы, домашние хозяйства	Товары длительного пользования	Облегчение системы оплаты за товары путем отсрочки платежа
Ипотечный	Фирмы, банки, домашние хозяйства	Долгосрочные ссуды под залог недвижимости	Инвестиции в сельское хозяйство и жилищное строительство
Государственный	Субъекты государственной власти, фирмы, домашние хозяйства	Кредиты на финансирование бюджетного дефицита, на жилищное строительство, развитие инфраструктуры	Использование системы внутренних займов для решения бюджетных проблем, а также для межрегионального экономического выравнивания
Международный	Государство, ТНБ, ТНК, МВФ	Международные коммерческие и банковские кредиты	Реализация международных предпринимательских и банковских программ, международная кредитная помощь

Лизинг — это безденежная форма кредита, аренда с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей постепенной выплатой их стоимости.

Факторинг — это перекупка или перепродажа чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности. Банк покупает «дебиторские счета» предприятия за наличные, а затем взыскивает долг с фактического покупателя, которому предприятие продало товар или оказало услугу.

Форфейтинг — это долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1—5 лет.

Траст — это операции по управлению капиталом клиентов.

Ссудным процентом называют плату за полученную ссуду. Норма процента рассчитывается как отношение суммы процента к величине ссудного капитала.

Кредитная система с институциональной точки зрения представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, активно используемых государством в целях регулирования экономики.

В современной кредитной системе выделяют три основных зве-

на: Центральный банк, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые институты.

Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система. Банковская система — совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории страны во взаимосвязи между собой. Банковская система имеет два уровня. Первый уровень представлен центральным (эмиссионным) банком, второй — коммерческими (депозитными) и специализированными (инвестиционными, сберегательными, ипотечными, внешнеторговыми и др.) банками.

Банковская система выполняет следующие основные функции :

- 1) аккумуляция временно свободных средств;
- 2) предоставление свободных денежных средств во временное распоряжение;
- 3) создание кредитных денег;
- 4) кредитное регулирование;
- 5) денежная эмиссия;
- 6) эмитирование (выпуск) ценных бумаг.

Важнейшим звеном банковской системы является центральный банк (ЦБ).

Основными задачами ЦБ являются: обеспечение стабильности денежного обращения; осуществление государственной политики в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений. Основные функции ЦБ:

- эмиссия банкнот;
- хранение государственных золото - валютных резервов;
- хранение резервного фонда других кредитных учреждений;
- денежно - кредитное регулирование экономики;
- кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания государственных учреждений;
- проведение расчетов и переводных операций;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений.

Коммерческие банки — кредитные учреждения универсального типа, осуществляющие на договорных условиях кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание юридических и физических лиц посредством совершения операций и оказания услуг.

Коммерческие банки выполняют следующие функции:

- принятие и размещение денежных вкладов;
- привлечение и предоставление кредитов;
- осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-

корреспондентов и их кассовое обслуживание.

Осуществляемые коммерческими банками операции подразделяются на пассивные и активные. *Пассивные операции* — привлечение денежных ресурсов путем приёма депозитов, облигаций, других ценных бумаг. *Активные операции* — размещение денежных ресурсов путем предоставления кредитов, покупки акций, облигаций и других ценных бумаг. Коммерческие банки подразделяются по:

принадлежности уставного капитала и способу его формирования (созданные в форме акционерных, обществ с ограниченной ответственностью, с участием иностранного капитала, иностранных банков и т.д.);

по видам совершаемых операций(универсальные и специализированные);

по территориальной деятельности;

по отраслевой ориентации.

Баланс коммерческого банка — это система показателей, характеризующих операции банка. Баланс коммерческого банка состоит из двух частей. Правая часть (пассив) отражает пассивные операции, формирующие ресурсы банка для его деятельности. Левая часть (актив) отражает активные операции, характеризует деятельность банка, нацеленную на размещение ресурсов. Ресурсы банка подразделяются на собственные ресурсы и привлеченные ресурсы коммерческого банка. К собственным ресурсам относятся: акционерный капитал, резервный капитал, специальные фонды, создаваемые согласно уставу банка. К привлеченным ресурсам относятся: средства клиентов, ссуды ЦБ и других кредитных учреждений, средства, полученные от эмиссии облигаций, вклады предприятий и населения (депозиты).

Основными программными документами, регламентирующими денежно-кредитную сферу на долгосрочную перспективу, являются:

- 1) Национальная стратегия устойчивого развития;
- 2) Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 года;
- 3) Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы;
- 4) Соглашение между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о введении единой денежной единицы и формировании единого эмиссионного центра Союзного государства;
- 5) Концепция развития банковской системы Республики Беларусь на 2001-2010 годы.

Основными программными документами, определяющими параметры денежно-кредитной политики на очередной год, являются также:

1) Прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на очередной год.

2) Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь, утвержденные Указом Президента Республики Беларусь.

Денежно-кредитная политика Республики Беларусь тесно связана с общеэкономической. Исходя из целей социально-экономического развития и задач Национального банка, конечными целями денежно-кредитной политики Республики Беларусь являются:

1) содействие развитию всех секторов экономики

2) защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и обменного курса по отношению к иностранным валютам

3) развитие и укрепление банковской системы Республики Беларусь

4) обеспечение эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы

Цель «содействие развитию всех секторов экономики» является частью общеэкономической политики республики. Ее достижение включает, прежде всего финансирование дефицита государственного бюджета, кредитование экономики, хотя в то же время специалисты Нацбанка затрудняются оценить, насколько кредитование экономики обеспечивает экономический рост.

Еще одной приоритетной целью денежно-кредитной политики согласно Банковскому кодексу является устойчивость белорусского рубля. Различают внутреннюю (стабильность цен) и внешнюю (обменный курс) устойчивость национальной валюты. Фактически конечной целью, преследуемой Национальным банком, является обменный курс, т.е. внешняя устойчивость. Динамика цен в республике обусловлена двумя факторами: административным регулированием цен, за которое отвечает Министерство экономики, а и денежной эмиссией. Таким образом, контроль цен закреплен за Правительством.

Развитие и укрепление банковской системы Республики Беларусь предполагает решение следующих задач:

увеличение уставных фондов и собственных капиталов банков;
рост активов и пассивов банков и оптимизация их структуры;

формирование нормативов деятельности банков, обеспечивающих устойчивость их функционирования;

Обеспечение эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы включает:

- постоянное повышение эффективности системы расчетов;
- повышение устойчивости системы к сбоям;
- безопасное проведение платежей;
- прочее.

В Республике Беларусь законодательно закреплена подотчетность НБ Президенту Республики Беларусь означающая:

назначение Президентом Республики Беларусь с согласия Совета Республики Беларусь на должность Председателя и членов Правления Национального банка, освобождение их от должности с уведомлением Совета Республики Беларусь;

определение Президентом Республики Беларусь аудиторской организации для проверки Национального банка;

утверждение Президентом Республики Беларусь годового отчета Национального банка;

представление Национальным банком совместно с Правительством на утверждение Президенту Республики Беларусь (ежегодно до 1 октября) Основных направлений денежно-кредитной политики на очередной год;

информирование Президента Республики Беларусь и Правительства об объеме эмиссии денег и о выполнении Основных направлений денежно-кредитной политики.

В Правление Национального Банка входит министр финансов (с правом совещательного голоса), Председатель Правления Национального банка входит в состав правительства.

ТЕМА 7. Производственная мощность и производственная программа

Производственная программа: принципы разработки, измерители.

Товарная, реализованная, валовая, чистая, условно-чистая, нормативно-чистая продукция, валовой оборот. Формирование плана производства и его оптимизация. Производственная мощность и методика ее расчета. Пути рационального использования производственной мощности.

Производственная программа представляет собой систему плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры, ассортимента и качества, предназначенной для удовлетворения различных потребностей.

Работа по составлению производственной программы имеет свои особенности для разных типов производства. Для единичного и мелкосерийного производства производственная программа разрабатывается на основе графика изготовления изделий в соответствии с утвержденными сроками сдачи продукции потребителям. Календарный график запуска-выпуска изделий разрабатывается в порядке, обратном ходу технологического процесса, на основе длительности производственного цикла по всем видам работ (испытание, сборка, механическая обработка, подача заготовок).

Для серийного производства планирование выпуска продукции на протяжении года производится с учетом незавершенного производства на всех стадиях производственного процесса и изменения номенклатуры запускаемых в производство изделий.

Массовое производство осуществляется обычно поточным методом, и в связи с этим производственная программа разрабатывается одновременно по предприятию и всем основным цехам, с разбивкой по кварталам и месяцам.

Несмотря на то, что по определенным видам продукции сроки изготовления (сдачи) устанавливаются по договорам с заказчиком, предприятие имеет возможность разрабатывать различные варианты производственной программы выпуска продукции во времени в целях достижения полной и равномерной загрузки оборудования и рабочих мест. Число вариантов распределения (комбинации) выпуска изделий при любом типе производства может быть значительным. Наиболее целесообразные варианты можно получить путем использования методов программирования.

Основными показателями производственной программы являются: номенклатура, содержащая наименование продукции с указанием количества, качества и сроков сдачи; товарная продукция; незавершенное производство; валовая продукция.

Определенные на основе расчетов размеры выпуска продукции в натуральном выражении еще нельзя рассматривать как реальное задание по ее производству, т.е. как производственную программу. Выпуск планируемого объема продукции предполагает наличие соответствующих производственных мощностей.

Производственная мощность предприятия (цеха или производственного участка) характеризуется максимальным количеством продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено им в единицу времени при полном использовании основных производственных фондов в оптимальных условиях их эксплуатации.

Производственные мощности можно рассматривать с различных позиций, исходя из этого определяют теоретическую, максимальную, экономическую и практическую мощности.

Теоретическая (проектная) мощность характеризует максимально возможный выпуск продукции при идеальных условиях функционирования производства. Она определяется как предельная часовая совокупность мощностей средств труда при полном годовом календарном фонде времени работы в течение всего срока их физической службы. Этот показатель используется при обосновании новых проектов, расширения производства, других инновационных мероприятий.

Максимальная мощность – теоретически возможный выпуск продукции в течение отчетного периода при обычном составе освоенной продукции, без ограничений со стороны факторов труда и материалов, при возможности увеличения смен и рабочих дней, а также использовании только установленного оборудования, готового к работе. Данный показатель важен при определении резервов производства, объемов выпускаемой продукции и возможностей их увеличения, наращивания.

Под *экономической мощностью* понимают предел производства, который предприятию невыгодно превышать из-за большого роста издержек производства или каких-либо иных причин.

Практическая мощность – наивысший объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии в реальных условиях работы. В большинстве случаев практическая производственная мощность совпадает с экономической.

В отличие от проектной *плановая производственная мощность* действующих предприятий рассчитывается исходя из применяемых технологических процессов, наличного парка оборудования, имеющихся производственных площадей как величин уже заданных, а объем выпуска продукции по планируемой номенклатуре является искомым величиной, устанавливаемой в условиях полного использования ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия.

Производственная мощность – величина динамичная, изменяющаяся под влиянием различных факторов. Поэтому она рассчитывается применительно к определенному периоду времени и даже календарной дате. Мощность определяется на начало планового периода – *входная мощность* и на конец планового периода – *выходная мощность*. Последняя рассчитывается по формуле:

$$M_k = M_n + M_c + M_p + M_o + M_{нз} - M_v, \quad (7.1)$$

где M_k – мощность на конец планового периода:

M_n – производственная мощность на начало планового периода;

M_c – ввод мощностей в результате строительства новых, расширения действующих мощностей;

M_p – прирост мощности вследствие реконструкции;

M_o – увеличение мощности в результате технического переоснащения и проведения других организационно-технических мероприятий;

$M_{нз}$ – увеличение (уменьшение) мощностей вследствие изменения номенклатуры продукции;

M_v – уменьшение мощности вследствие ее выбытия.

Величина производственной мощности находится под влиянием различных факторов. Наибольшее влияние оказывает группа технических факторов. К ним относятся:

- количественный состав основных фондов, их структура, удельный вес активной части основных фондов;
- качественный состав основных фондов, уровень прогрессивности используемого оборудования на всех стадиях производственного процесса, насыщенность парка оборудования автоматическими станками и автоматизированными поточными линиями;
- возрастной состав оборудования с учетом морального износа, темпы обновления основных фондов;
- степень прогрессивности, механизации и автоматизации действующих технологических процессов;
- степень прогрессивности применяемых видов технологической оснастки, инструментов, приспособлений;
- степень пропорциональности по мощности (пропускной способности) между агрегатами, группами взаимозаменяемого оборудования, участками, цехами, устранение узких мест.

В состав организационных факторов входит степень специали-

зации, концентрации, кооперирования, комбинирования производства, уровень организации производства, труда и управления. К группе экономических факторов относятся: формы оплаты труда рабочих, наличие материального стимулирования и т.д. Социальные факторы включают профессиональный, квалификационный и образовательный уровень коллектива работников предприятия и т.п.

Указанные группы факторов влияют как на величину производственной мощности, так и на уровень ее использования.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных единиц, цехов, участков, агрегатов. Расчет мощности предприятия осуществляется по всем его производственным подразделениям – от группы технически однотипного оборудования к производственным участкам, от участков к цехам и т.д.

Мощность ведущего подразделения данной ступени определяет мощность подразделения следующей ступени; по мощности ведущего участка устанавливают мощность цеха и т.д. Ведущим подразделением считается такое, в котором выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции, где затрачивается наибольшая доля живого труда и где сосредоточена значительная часть основных производственных фондов данного подразделения.

При наличии на предприятии нескольких ведущих производств, цехов, участков, агрегатов или групп оборудования его производственная мощность определяется по тем из них, которые выполняют наибольший по трудоемкости объем работ.

Производственная мощность рассчитывается по всему производственному оборудованию, закрепленному за основными цехами. В расчет принимается все наличное производственное оборудование, в том числе бездействующее в связи с неисправностью, ремонтом, модернизацией, закрепленное за цехом, участком. Не учитывается при расчете мощности резервное (находящееся на консервации) оборудование.

Режим работы предприятия как важнейшее условие расчета производственной мощности определяется исходя из числа смен работы, продолжительности рабочего дня и рабочей недели. При этом различают календарный, режимный и действительный (рабочий) фонды времени использования основных производственных фондов. Календарный фонд времени равен количеству календарных дней в плановом периоде, умноженному на 24 час. Режимный фонд времени определяется режимом производства. Он равен произведению числа рабо-

чих дней в плановом периоде на число часов в рабочих сменах. Действительный (рабочий) фонд времени работы оборудования равен режимному за вычетом времени планово-предупредительного ремонта, рассчитанного по установленным нормам.

Расчеты использования производственных мощностей позволяют обнаружить их резервы. Критерием, определяющим необходимость развития и создания резервов производственных мощностей, является выявленная потребность в продукции и перспективное ее удовлетворение.

При перспективном проектировании развития мощностей предприятия широко применяется балансовый метод. Задания по приросту и вводу в действие производственных мощностей определяются в следующем порядке.

1. Уточняется рассчитанная в балансе общая потребность в увеличении производственных мощностей по годам для обеспечения намечаемого выпуска продукции.

2. Уточняется принятый в плановых балансах максимально возможный размер прироста мощностей на действующих производствах по годам за счет технического перевооружения и реконструкции.

3. Определяется необходимый размер новых мощностей за счет расширения действующих и строительства новых предприятий.

4. На основе вариантной проработки определяется перечень строек, которые должны быть начаты и закончены строительством в планируемом периоде.

В плане развития производственной мощности учитывается также их уменьшение за счет изменения номенклатуры и ассортимента продукции (увеличение трудоемкости); выбытия мощности вследствие ветхости зданий, сооружений, списания оборудования, исчерпания запасов полезных ископаемых и других природных ресурсов, передачи и продажи основных фондов в установленном порядке.

Осуществляемые для составления баланса производственных мощностей технико-экономические расчеты основываются на применении нормативов, определяющих для отдельных видов производств оптимальные мощности предприятий, сроки освоения проектных мощностей, удельные капитальные вложения и др.

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является бизнес-план.

Традиционно он выступал инструментом малого и среднего бизнеса, нуждавшегося во внешней помощи (партнера или инвестора)

для реализации проектов, которые в одиночку было трудно осилить. Сегодня бизнес-планы, не утратив своего традиционного назначения, разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе. Они являются как бы стержнем всей системы внутрифирменного планирования. Бизнес-планы разрабатывают заводы и отделы, производственные подразделения и филиалы. Бизнес-планы структурных подразделений анализируются и обобщаются в бизнес-планы корпораций.

Возрастание роли бизнес-плана в планировании особенно отчетливо проявилось в последние десятилетия. Связано это было со следующими причинами:

1. Возрастание сложности внешней хозяйственной среды потребовало от компаний высокой гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, с учетом всех факторов.

2. Возросла роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые, перспективные направления хозяйственной деятельности. Но мало найти перспективную возможность на рынке, нужно еще и оценить, чего она стоит. Для этого и нужен бизнес-план.

3. Расширилась самостоятельность производственных подразделений. В современных условиях увидеть все варианты хозяйственного развития можно лишь на нижнем уровне, а оценить их привлекательность с точки зрения корпорации в целом, проанализировать с учетом интересов владельцев капитала можно на высшем уровне. Обособление хозяйственных систем при необходимости интеграции решений по части инвестиционной политики и сделало бизнес-план столь популярным инструментом планирования бизнеса.

Бизнес-план – это план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности, в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. В этом его коренное отличие от технико-экономического обос-

нования, в котором существует достаточно жесткая увязка с определенной технологией, присутствует конкретная проектно-сметная документация и т.п. Бизнес-план – это план возможных действий предприятия на рынке. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер, инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

ТЕМА 8. Качество и конкурентоспособность продукции

Качество продукции, его показатели. Система показателей оценки качества продукции. Методы оценки уровня качества продукции: метод относительных показателей, обобщающий метод, смешанный, комплексный метод. Конкурентоспособность продукции: сущность и показатели. Методы оценки конкурентоспособности продукции.

Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. В современных условиях конкуренция между предприятиями разворачивается главным образом на поле качества выпускаемой продукции.

Покупатель считает качественной ту продукцию, которая отвечает условиям потребления независимо от того, какие специфические потребности ей предназначалось удовлетворять.

Действительно, совокупность свойств продукции может быть той же (т. е. качество не изменилось), но для потребителя эта продукция может быть неприемлемой.

Совокупность свойств не может быть плохой или хорошей вообще. Качество может быть только относительным. Если необходимо дать оценку качества продукции, то надо сравнить данный набор свойств (совокупность свойств) с каким-то эталоном. Эталонами могут

быть лучшие отечественные или международные образцы, требования, закрепленные в стандартах или технических условиях. При этом применяется термин «уровень качества» (в зарубежной литературе – «относительное качество», «мера качества»).

Но любой документ или эталон узаконивает определенный набор свойств и характеристик лишь на какой-то период времени, а потребности непрерывно меняются, поэтому предприятие, изготавливая продукцию даже в точном соответствии с нормативно-технической документацией, рискует выпускать ее некачественной, не устраивающей потребителя.

Таким образом, основное место в оценке качества продукции или услуг отводится потребителю, а стандарты, законы и правила (в том числе и международные) лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества.

Следовательно, *качество* как экономическая категория – это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре.

Потребности обычно выражаются в свойствах, в их сравнении с аналогичными свойствами базового, или эталонного, образца.

Таковыми свойствами могут быть вес, габариты, производительность, цвет, надежность, долговечность и др. Все свойства продукции выделены в группы: показатели назначения (производительность, модность, диапазон измерения); показатели надежности и технологичности; показатели унификации и стандартизации; эстетические показатели; эргономические показатели; показатели транспортабельности; патентно-правовые показатели; экологические показатели; показатели безопасности.

В зависимости от потребности используется тот или иной показатель. Так, например, в целях безопасности эксплуатации важен показатель безотказности; в целях экономии финансовых средств на проведение ремонтов – ремонтпригодность, а в целях снижения затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии – долговечность.

Показатели назначения характеризуют основную функциональную величину полезного эффекта от эксплуатации изделия. Показатели надежности характеризуют изделие с точки зрения надежности эксплуатации – безотказность, ремонтпригодность, дол-

говечность и т.д.

Показатели технологичности – показатели, обеспечивающие рациональное использование материалов, средств труда и времени в процессе технологического цикла. Показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Все изделия могут быть подразделены на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем выше коэффициент стандартизации и унификации изделия, тем лучше с точки зрения производства и эксплуатации.

Экономические показатели отражают удобство эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс антропометрических, физиологических и психологических свойств человека. Эстетические показатели характеризуют композиционное совершенство изделия (сочетание цветов, выразительность формы).

Показатели транспортабельности отражают степень возможности транспортировки изделия различным транспортом без нарушения его свойств. Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции. Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции. Показатели безопасности определяют степень безопасности эксплуатации и хранения изделия, т.е. обеспечивают безопасность при соблюдении условий эксплуатации, ремонта, простоя.

Указанные показатели в совокупности создают базу для сравнения с другой аналогичной продукцией, позволяют оценить их технический уровень и качество.

В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его *конкурентоспособностью*.

Товары, таким образом, должны не только обладать набором технических, эстетических, эргономических и других свойств, но и отвечать условиям их реализации (цена, сроки поставки, сервис, пре-

стиж фирмы, реклама и т.д.). Конкурентоспособность продукции определяется комплексом потребительских (качественных и количественных) характеристик, позволяющих удовлетворять особые условия рынка. Конкурентоспособная продукция легко и быстро реализуется на рынке по наименее затратным каналам сбыта. Фактически товар проходит проверку на степень удовлетворения общественным потребностям. Они диктуются вкусами и предпочтениями определенной группы покупателей (сегментом рынка), поэтому понятие конкурентоспособности всегда конкретно. Коммерчески выгодный сбыт товара возможен лишь на конкретном рынке в определенных условиях конкуренции.

Каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности. В целом покупатели приобретают тот товар, который более полно соответствует общественным потребностям по сравнению с другими. Поэтому степень удовлетворенности покупателя товаром тоже складывается из совокупности мнений единичных покупателей и формируется еще в преддверии появления его на рынке, на любом этапе жизненного цикла изделия до момента утилизации. В это время и происходит острая конкурентная борьба за потребителя. Конкурентоспособность зависит от степени удовлетворенности покупателя товаром.

Конкурентоспособность товара определяется (в отличие от качества) только той совокупностью свойств, которые представляют несомненный интерес для определенной группы покупателей, и обеспечивает удовлетворение данной потребности. Прочие характеристики и свойства продукции во внимание не принимаются. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен. Кроме того, один и тот же продукт может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем, и наоборот.

Многие компании индустриально развитых стран (Япония, США, Франция, ФРГ) позволяют добиваться конкурентоспособности товаров лишь на внутреннем рынке, будучи уверенными в возможности сбыта своих товаров и на внешнем рынке.

Таким образом, при неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться в широких пределах, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействия рекла-

мы и на проявления других внутренних и внешних по отношению к товару факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. За базу сравнения принимается либо потребность покупателя, либо образец. Обычно образец – это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем. Если за базу сравнения принимается потребность, то расчет единичного показателя конкурентоспособности можно производить по формуле:

$$g_i = \frac{P_i}{P_{jn}} \cdot 100\%, \quad (8.1)$$

где g_i – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

P_i – величина i -го параметра для анализируемой продукции;

P_{jn} – величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;

n – количество анализируемых параметров.

Если за базу сравнения принимается образец, то в знаменателе дроби следует поставить величину i -го параметра для изделия, принятого за образец.

Иногда параметры продукции не имеют физической меры. В этом случае для оценки этих характеристик используются методы оценки в баллах.

Описанный метод (дифференциальный) позволяет лишь констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентности, но не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

Комплексный метод основывается на применении групповых, обобщенных, интегральных показателей. Так, например, расчет группового показателя по техническим параметрам производится по формуле:

$$T_{mn} = \sum_{i=1}^n g_i \cdot a_i, \quad (8.2)$$

где T_m – групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;
 g_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му техническому параметру;
 α_i – весомость i -го параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих потребность;
 n – число параметров, участвующих в оценке.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$T_{эп} = \frac{З}{З_0}, \quad (8.3)$$

где $З$, $З_0$ – полные затраты потребителя соответственно по оцениваемой продукции и образцу.

Полные затраты потребителя состоят из единовременных затрат на приобретение продукции ($З_e$) и средних суммарных затрат на эксплуатацию продукции:

$$З = З_e + \sum_{i=1}^T C_i, \quad (8.4)$$

где T – срок службы;
 i – год по порядку.

Смешанный метод позволяет выразить способность товара конкурировать в определенных условиях рынка через комплексный количественный показатель – коэффициент конкурентоспособности:

$$K_j = \sum_{ij=1}^n \alpha_i \left(\frac{\Pi_{ij}}{\Pi_{in}} \right)^{\beta_i}, \quad (8.5)$$

где i – число параметров продукции, участвующих в оценке;
 $j = 1, \dots, n$ – виды продукции;
 α – коэффициент важности (значимости, предпочтительности) для покупателя i – го параметра по сравнению с остальными существенными параметрами продукции;
 Π_{ij} – конкурентное значение i -го параметра для j -й продукции;

P_{in} – желаемое значение i -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность покупателя:

$\beta_i = +1$, если увеличение параметра P_{ij} способствует росту конкурентоспособности продукции (например, надежности, производительности изделия и т.д.);

$\beta_i = -1$, если увеличение значения параметра P_{ij} приводит к снижению конкурентоспособности продукции (например, вес, габарит, цена и др.)

Учитывая, что сумма «удельных весов» каждого из рассматриваемых показателей в общем объеме по каждому виду продукции не может превышать единицы, или 100%, необходимым условием для коэффициента значимости α является:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1. \quad (8.6)$$

Коэффициент конкурентоспособности учитывает лишь ту группу свойств товара, которая служит базой для расчета. Тем не менее, при его расчете рассматривается большая совокупность характеристик, которые в значительной мере определяют предпочтение покупателя: цена продажи, цена потребления, престиж фирмы, мощность, производительность, ресурс и др. Для перевода качественных показателей в количественные обычно принимается шкала перевода в баллах от 1 до 5.

Показатель конкурентоспособности важен при проектировании требуемых свойств изделия, сравнении потенциальных возможностей производства продукции, установления цены, а также при решении других проблем.

Показатели качества продукции важны для определения всей совокупности свойств и характеристик изделия. Будучи продуктом труда, качество товара неразрывно связано как со стоимостью, так и с потребительной стоимостью. Потребителя интересует не природа продукта, а то, что продукт становится товаром, обладает потребительной стоимостью. В момент совершения акта купли-продажи покупатель подтверждает соответствие данного товара условиям рынка. Чем большее количество покупателей подтвердило такое соответствие, тем выше будет конкурентоспособность продукции.

Происходящий в Беларуси переход к рынку заставляет по-

новому взглянуть на проблему качества и конкурентоспособности продукции. Если не сегодня, то завтра развитой конкурентный рынок будет диктовать уровень и динамику развития качества продукции. В связи с этим перед производителями продукции возникают задачи планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более экономичного варианта достижения определенного его уровня и наилучшего способа организации процесса обеспечения качества. Все эти проблемы могут успешно решаться лишь при едином подходе к понятию качества, способов и методов его измерения. Такой подход может быть обеспечен лишь через внедрение системы стандартов качества на предприятии.

Стандартизация – деятельность, направленная на достижение упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного применения в отношении реально существующих и потенциальных задач. Эта деятельность проявляется в разработке, опубликовании и применении стандартов.

Стандарт – нормативный документ, разработанный на основе соглашения большинства заинтересованных сторон и утвержденный признанным органом (или предприятием), в котором устанавливаются общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определенных объектов стандартизации, направленных на упорядочение и оптимизацию работы в определенной области.

Объектом стандартизации могут быть продукция, услуги и процессы, имеющие перспективу многократного воспроизведения и (или) использования. В стандартах регламентируются методы измерения, контроля и испытания продукции. Стандартизации подлежит и сам порядок разработки, согласования, утверждения и регистрации стандартов и технических условий. Именно в стандартах устанавливаются требования к выпускаемой продукции, соблюдение которых позволяет считать эту продукцию качественной. Положения стандартов государственной системы стандартизации Российской Федерации применяются всеми предприятиями и организациями независимо от форм собственности. Стандарты могут носить как рекомендательный характер, так и обязательные требования ко всем объектам стандартизации.

ТЕМА 9. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия

Инновации: понятие, виды. Инновационная деятельность: управление и планирование. Проблемы обеспечения эффективности инноваций. Инвестиции: сущность, состав, структура. Понятие инвестиционной деятельности предприятия, ее объект и субъект. Понятие инвестиционного проекта, его виды. Оценка эффективности инвестиционного проекта.

Сущность инноваций и их роль в экономических процессах

В условиях современной экономики одним из основных способов получения и удержания конкурентных преимуществ субъектами хозяйствования является активное осуществление ими инновационной деятельности, т.е. разработка и освоение различного рода инноваций.

В общем случае любая **инновация** представляет собой целенаправленный комплексный переход предприятия как экономической системы в качественно новое состояние, т.е. приобретение предприятием качественно новых свойств.

Целенаправленность такого перехода определяется внутренне присущей любому предприятию целеустремленностью и выражается в:

- 1) согласованности реализуемых предприятием инновационных проектов с его общей стратегией обеспечения собственной конкурентоспособности;
- 2) стремлении предприятия реализовывать инновационные проекты с максимальной экономической эффективностью, т.е. с возможно большим соотношением получаемых результатов и затрат.

Комплексность инновационных изменений выражается в том, что реализация предприятием инновационных разработок требует совместного согласованного участия всех его подразделений и в большинстве случаев приводит к установлению между этими подразделениями новой системы взаимных связей.

Качественный характер инновационных процессов проявляется в том, что результат любого из них не является следствием простого количественного изменения ранее существовавших аналогов, а отличается определенной новизной, т.е. по своему содержанию имеет определенные принципиальные отличия от того, что в данной сфере существовало ранее.

Системная трактовка сущности инноваций позволяет выделить две базовые составляющие любого инновационного процесса: дина-

мическую и результатную. Динамическая компонента инновации представляет собой непосредственный процесс инновационного изменения и в рамках системы инновационного менеджмента выступает как объект управления. Данный процесс характеризуется стадийностью, имеет определенную длительность и способен изменять характер своего протекания под влиянием различного рода факторов (т.е. является в определенной мере «гибким»). Благодаря целенаправленной координации этого процесса (основных его факторов) возникает и приобретает желаемые параметры результатная часть инновационного изменения, выраженная различного рода новшествами.

Базовыми отличительными чертами инноваций являются:

- 1) целенаправленный (т.е. неслучайный) характер осуществления;
- 2) завершенность и практическая применимость получаемых результатов.
- 3) наличие новизны получаемых результатов, т.е. их качественное отличие от ранее существовавших аналогов.

Активное использование инноваций как инструмента рыночной конкуренции предопределяется комплексом предпосылок, основными из которых являются:

- 1) индивидуализация потребностей покупателей вследствие насыщения большинства сегментов рынка стандартизированной продукцией;
- 2) усиление международного характера конкуренции вследствие глобализации мировой экономики;
- 3) сокращение возможностей конкуренции на основе операционной эффективности за счет развития информационных систем и технологической разведки предприятий;
- 4) сокращение продолжительности циклов экономической конъюнктуры;
- 5) ускорение динамики отраслевых технологий и сокращение длительности жизненных циклов продукции;
- 6) возникновение явления хайтеграции и неравномерность динамики технологических укладов.

Эффект инновационной деятельности субъектов хозяйствования имеет комплексный характер и проявляется на двух уровнях: на уровне самих этих субъектов и на уровне национальной экономики в целом.

Непосредственно для предприятий их инновационная деятельность обеспечивает два типа эффектов: явный и неявный. Явный эффект выражается в том, что благодаря успешной реализации инновационных разработок предприятие приобретает или поддерживает собственные конкурентные преимущества. Рост конкурентоспособности предприятия на основе его инновационной активности происходит двумя основными путями.

Во-первых, инновационная деятельность обеспечивает рост операционной эффективности (т.е. эффективности использования факторов производства) предприятия за счет более высокой производительности новых технологий и больших объемов продаж новой продукции.

Во-вторых, инновационная деятельность позволяет предприятию получать преимущества рыночного позиционирования, т.е. фактически временно монополизировать определенный сегмент рынка, на удовлетворение потребностей которого нацелено использование новой продукции, и, таким образом, получать прибыль выше среднеотраслевой.

Неявный эффект инноваций для предприятия состоит в том, что благодаря их реализации предприятие наращивает собственный научно-технический и интеллектуальный потенциал, что дает ему возможность обеспечить высокую степень собственной инновационной восприимчивости в будущем.

На общехозяйственном уровне эффект инновационных процессов выражается в обеспечении общеэкономического роста, наращивании объемов экспорта и ускорении динамики технологических укладов.

Основной общехозяйственной эффективностью инновационных процессов является механизм диффузии инноваций, посредством которого происходит распространение новшеств между предприятиями одной или различных отраслей. Под диффузией инноваций при этом может пониматься как распространение самих инновационных разработок, так и распространение инновационной инициативы. В первом случае имеет место технологический трансфер, т.е. процесс передачи объектов интеллектуальной собственности от одного предприятия к другому. Во втором случае результаты инновационных разработок непосредственно не передаются, а происходит стимулирование инновационной активности организаций, взаимодействующих с предприятием-инноватором. Такое стимулирование может происходить как в

рамках одной отрасли (в этом случае в его основе лежат механизмы конкуренции), так и в смежных отраслях. Межотраслевую диффузию инновационной инициативы принято подразделять на прямую и обратную, причем обе эти формы возникают между предприятиями, связанными в общие технологические цепочки. Прямая диффузия направлена на те предприятия, которые являются потребителями продукции предприятия-инноватора. Для этих предприятий стимулами инновационной активности выступают резервы роста эффективности производства, содержащиеся в получаемых ими ресурсах. Обратная диффузия направлена на предприятия, являющиеся поставщиками для предприятия-инноватора. Стимулирование инновационной активности данных предприятий происходит за счет роста требований к параметрам качества производимой ими продукции.

Классификация инноваций

Классификация различных форм инноваций является необходимым элементом системы инновационного менеджмента, поскольку она дает возможность выделить основные специфические черты каждого отдельного типа новшеств и учесть их при осуществлении соответствующих управленческих процедур.

Классификацию инновационных преобразований принято осуществлять на основе совместного использования нескольких классификационных признаков, часть из которых относится к процессной составляющей инноваций, а часть – к результатной.

Основным классификационным признаком, относящимся к процессному компоненту инноваций является структура участников инновационного процесса. В соответствии с данным признаком, инновации делятся на следующие разновидности:

1. **Внутриорганизационные инновации.** Отличительной чертой данного типа нововведений является то, что в ходе их осуществления предприятие практически не использует специализированные услуги своих контрагентов (исследовательских, маркетинговых организаций, финансовых структур и т.д.) и реализует все стадии инновационной разработки собственными силами. Как правило, такие инновации имеют небольшие масштабы, обладают относительной новизной не требуют значительных объемов инвестиций.

2. **Простые межорганизационные инновации.** Нововведения данного типа предполагают взаимодействие двух организаций-участников: заказчика инновационной разработки и ее исполнителя. Организация-исполнитель в этом случае выполняет полный комплекс

работ по разработке и проектированию нововведения и его передаче заказчику для дальнейшего освоения и практического использования. К инновациям данного типа как правило относятся организационно-управленческие нововведения, а также технические разработки, выполняемые специализированными НИИ и КБ.

3. Комплексные межорганизационные инновации. Реализация нововведений данного типа предполагает совместное участие нескольких различных организаций, специализирующихся на выполнении различных стадий инновационного процесса и взаимодействующих на кооперационной основе. Обычно таким образом осуществляются наиболее радикальные крупномасштабные нововведения, отличающиеся высокой степенью риска и требующие значительных объемов инвестиционных, производственных и интеллектуальных ресурсов.

Основными классификационными признаками, относящимися к результатной составляющей инноваций, являются: тип новшеств, область реализации нововведений, уровень их радикальности и степень новизны.

В зависимости от типа конечных новшеств, инновации делятся на внешние и внутренние.

Внешние (продуктовые) инновации предназначены для выведения на рынок и реализации целевым покупателям. К инновациям данного типа относятся новые виды продукции предприятия и новые разновидности оказываемых им услуг.

Внутренние инновации реализуются непосредственно на самом предприятии и могут носить как самостоятельный, так и поддерживающий характер. Самостоятельные внутренние инновации осуществляются предприятием с целью повышения операционной эффективности за счет сокращения внутрипроизводственных издержек. Реализация таких инноваций непосредственно не связана с изменением продуктового ассортимента предприятия. Поддерживающие внутренние инновации имеют вспомогательный характер и направлены на создание необходимых условий для максимально быстрого и эффективного освоения новых видов продукции (т.е. внешних инноваций).

В зависимости от области своей реализации, нововведения принято делить на две базовые группы: материально-технические и организационно-управленческие.

Материально-технические инновации связаны с изменением материальной базы производства и имеют следующие разновидности:

- 1) новые производственные технологии;
- 2) новое производственное оборудование;
- 3) новые виды сырья и материалов;
- 4) новые виды энергоносителей.

Организационно-управленческие инновации предполагают изменение структурной и социальной составляющих производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Основными разновидностями инноваций данного типа являются:

1. *Мотивационные инновации:*

- новые формы материального стимулирования труда;
- новые формы коммуникационного взаимодействия персонала;
- новые формы обучения персонала;
- новые критерии применения поощрений и взысканий.

2. *Менеджерские инновации:*

- новые технологии управления;
- новая техника управления;
- новые формы организационных структур управления.

3. *Маркетинговые инновации:*

- рекламные инновации;
- новые каналы товародвижения.
- новые методы ценовой политики.

В зависимости от уровня своей радикальности, инновации принято делить на два класса:

1. **Базовые нововведения** – новшества, создаваемые на основе принципиально новых научных открытий, имеющие стратегический характер и формирующие основу (платформу) для последовательной серии частных модифицирующих инноваций.

2. **Частные нововведения** – новшества, базирующиеся на той же базовой платформе, что и предшествовавшие им аналоги, однако отличающиеся рядом своих качественных характеристик.

По степени новизны получаемых результатов нововведения принято подразделять на два класса:

1. **Новшества абсолютной новизны** – радикальные результаты инновационной деятельности, не имеющие каких-либо аналогов среди ранее существовавших объектов схожего назначения.

2. **Новшества относительной новизны** – результаты инновационной деятельности, не имеющие аналогов в определенной области деятельности, однако имеющие их в других областях.

В зависимости от характера рассматриваемых областей деятельности, новшества относительной новизны могут иметь следующие разновидности:

- объекты, новые для предприятия;
- объекты, новые для определенного сегмента отраслевого рынка (территориального, демографического и т.д.);
- объекты, новые для отрасли;
- объекты, новые для национальной экономики.

Сущность системы инновационного менеджмента предприятия

В общем случае инновационный менеджмент предприятия можно рассматривать как *управленческую систему, отличающуюся наличием нескольких структурных уровней и функционирующую для достижения комплекса целей предприятия, связанных с инновационной деятельностью.*

Рассмотрение инновационного менеджмента как системы логически предопределяет характер основных его принципов, т.е. базовых руководящих правил, на основе которых строится деятельность управленческого персонала предприятия в сфере инноваций. Основными из таких принципов являются следующие:

1) *принцип сложной целевой ориентированности*, предполагающий одновременное наличие множества целей инновационной деятельности предприятия, различающихся своими субъектами, имеющих различную степень своей приоритетности и требующих своего взаимного согласования;

2) *принцип открытости*, учитывающий необходимость согласования параметров инновационной деятельности с комплексом факторов внешней среды, оказывающих влияние на функционирование предприятия;

3) *принцип динамичности*, предполагающий, во-первых, необходимость использования адаптивного подхода к управлению инновационной деятельностью, а, во-вторых, - необходимость непрерывного развития самой управляющей системы для обеспечения ее постоянного соответствия требованиям изменяющейся среды;

4) *принцип иерархичности*, требующий установления логической упорядоченности в рамках каждой группы компонентов инновационной деятельности предприятия (целей такой деятельности, портфеля инновационных проектов, участвующих в выполнении инновационных разработок подразделений т.д.);

5) *принцип целостности и функциональной дополнителности*, требующий от управленческой системы выбора таких алгоритмов и методов деятельности, использование которых обеспечивало бы получение синергетических эффектов в результате рационального объединения отдельных компонентов инновационных процессов.

С точки зрения своей функциональной структуры, система инновационного менеджмента предприятия может быть представлена в виде совокупности управленческих функций, в практической деятельности логически увязанных между собой в единый цикл управления. Основными из таких функций являются:

- 1) целеполагание в сфере инновационной деятельности предприятия;
- 2) планирование стратегии и тактики инновационной деятельности;
- 3) организация выполнения инновационных планов;
- 4) регулирование хода реализации инновационных разработок;
- 5) контроль за эффективностью инновационной деятельности;
- 6) анализ возможностей, условий и результатов инновационной деятельности.

Непосредственное содержание каждой из выделенных функций определяется иерархическим уровнем управления. В системе инновационного менеджмента принято выделять два такого рода уровня: уровень стратегического управления инновационной деятельностью предприятия и уровень тактического (оперативного) управления.

Инвестиции - это долгосрочные вложения капитала в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения дохода (прибыли). Различают внутренние (отечественные) и внешние (иностраные) инвестиции.

Внутренние инвестиции подразделяются на:

а) **финансовые инвестиции** - это приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и др.;

б) **реальные инвестиции (капитальные вложения)** - это вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства;

в) **интеллектуальные инвестиции** - подготовка специалистов, передача опыта, лицензий, «ноу-хау».

Внешние инвестиции делятся на:

- прямые, дающие инвестору полный контроль над деятельностью иностранного предприятия;

- портфельные, обеспечивающие инвестору право на получение лишь дивидендов на приобретенные акции зарубежных предприятий.

Объектами инвестиционной деятельности являются: основной капитал (вновь создаваемый и модернизируемый), оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности.

Одна из наиболее важных хозяйственных задач, которую должны решать предприятия - это выгодное вложение денежных ресурсов с целью получения максимального дохода.

Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления вложения капитала, от которых зависит эффективность хозяйственной деятельности, обеспечение наибольшего прироста продукции и дохода на каждый рубль затрат.

В настоящее время наибольшую часть инвестиций предприятия направляют в капитальное строительство на расширенное воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры. К **основным формам воспроизводства основных фондов** относят: техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, новое строительство.

При отсутствии проекта капитальных вложений лучший способ – это хранить деньги на депозитах надежного банка или приобрести контрольный пакет акций перспективного предприятия, благодаря чему можно оказывать прямое влияние на работу этого предприятия и направлять его инвестиции с выгодой для себя.

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Республики Беларусь и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес - план).

Сроком окупаемости инвестиционного проекта является срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда фактический объем инвестиций сравняется с суммой накопленной инвестором чистой прибыли и начисленного нарастающим итогом износа по принадлежащему инвестору амортизируемому имуществу, созданному в результате инвестиционной деятельности.

В основе решения фирмы об инвестициях лежит расчет текущей стоимости будущих доходов. Фирма должна определить, превысят ли будущие прибыли ее затраты или нет. Альтернативной стоимостью инвестирования будет сумма банковского процента с капитала, равного объему предполагаемых инвестиций. В этом заключается суть инвестиционного решения фирмы. При этом выбор фирмы осложняется наличием ситуации неопределенности, возникающей вследствие того, что инвестиции, как правило, долгосрочны.

В финансовых и инвестиционных расчетах процесс приведения будущих доходов к текущей стоимости принято называть дисконтированием.

При оценке целесообразности инвестиций устанавливают ставку дисконта (капитализации), т.е. процентную ставку, характеризующую норму прибыли инвестора (относительный показатель минимального ежегодного дохода). С помощью дисконта (учетного процента) определяют специальный коэффициент дисконтирования (основанный на формуле сложных процентов) для приведения инвестиций и денежных потоков в разные годы к нынешнему моменту.

Норма дисконта в широком смысле представляет собой альтернативные затраты в основной капитал и выражает ту норму прибыли, которую фирма могла бы получить от альтернативных капиталовложений.

Для постоянной нормы дисконта E коэффициент дисконтирования a_t определяется по формуле:

$$a_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (9.1)$$

где t – номер шага расчета.

Результат сравнения двух проектов с различным распределением эффекта во времени может существенно зависеть от нормы дисконта. Поэтому ее выбор важен. Обычно эта величина определяется, исходя из депозитного процента по вкладам. Нужно принимать ее больше за счет инфляции и риска.

Когда весь капитал является заемным, норма дисконта представляет собой соответствующую процентную ставку, определяемую условиями процентных выплат и погашений по займам.

Когда капитал смешанный, норма дисконта может быть найдена как средневзвешенная стоимость капитала, рассчитанная с учетом структуры капитала, налоговой системы.

Любая фирма на любом рынке вынуждена осуществлять инвестиции из-за снашивания основного капитала в процессе производства в расчете на увеличение своих прибылей. В связи с этим возникает вопрос о целесообразности осуществления инвестиций, принесут ли они фирме дополнительную прибыль или приведут к убытку?

Для ответа на этот вопрос необходимо сопоставить объем планируемых капиталовложений с текущей дисконтируемой стоимостью будущих доходов от этих вложений. **Когда ожидаемые доходы больше величины инвестиций, фирма может осуществлять капиталовложения.** При обратном соотношении этих величин лучше воздержаться от инвестирования во избежание убытков.

Поэтому условие осуществления инвестиций будет иметь вид:

$$I_e < PDV, (9.2)$$

где I_e - планируемый объем инвестиций,
 PDV - текущая дисконтируемая стоимость будущих доходов.

Разница между величинами, представленными в формуле, принято называть чистой текущей стоимостью (NPV).

Чистая текущая стоимость (чистая приведенная стоимость, чистый дисконтируемый доход, интегральный эффект) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу. Чистая текущая стоимость – это превышение интегрального притока денег над интегральным оттоком (затратами).

Очевидно, что фирма принимает инвестиционное решение, ориентируясь на положительное значение чистой текущей стоимости, т. е. когда ($NPV > 0$).

Индекс доходности – отношение суммы приведенных эффектов к сумме дисконтированных капиталовложений.

Внутренний коэффициент эффективности (внутренняя норма доходности, внутренняя норма рентабельности, норма возврата капитальных вложений) – это такая норма дисконта, при которой интегральный экономический эффект за срок жизни инвестиций равен нулю.

Когда внутренний коэффициент эффективности равен или больше требуемой инвесторам нормы дохода на капитал, инвестиции в данный проект оправданы. В противном случае – они нецелесообразны.

ТЕМА 10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия, факторы ее развития. Понятие международной торговой сделки, ее подготовка. Классификация международных коммерческих операций. Организационные формы внешнеэкономической деятельности. Порядок осуществления внешнеэкономической деятельности. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности: тарифные и нетарифные ограничения.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами. Важнейшей частью ВЭД выступает внешняя торговля, которая определяется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Предприятие-участник ВЭД – это самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, имеющее право от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, а также быть истцом в суде, арбитраже и третейском суде. Являясь участником ВЭД, предприятие должно иметь четко очерченные цели деятельности, которые определяются в его учредительных документах. Цели и задачи внешнеэкономической сделки не должны вступать в противоречие с тем, что определено в уставе или прочих учредительных документах предприятия.

Субъектами внешнеэкономической деятельности могут также быть общественные организации и объединения. Они могут вступать в международные неправительственные объединения, поддерживать прямые международные контакты, заключать соответствующие соглашения.

При существующей самостоятельности участников ВЭД государство оставляет за собой право регулировать важнейшие аспекты

этой деятельности. Основы государственного регулирования ВЭД концептуально определены в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности». Государственное регулирование ВЭД базируется на определенных экономических и административных методах. К ним можно отнести таможенно-тарифное регулирование в виде применения импортно-экспортного тарифа; квотирование, лицензирование и т.д.

В России государственная внешнеторговая политика разрабатывается под руководством Президента Правительством РФ, а федеральные органы власти, непосредственно отвечающие за ее реализацию, – это Министерство промышленности и торговли РФ и Государственный таможенный комитет (ГТК).

Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки.

Экспорт – это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Встречная торговля (встречные сделки) представляют собой организационно – увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Примером встречных сделок может служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена.

На современном этапе экономического развития можно выделить два направления внешнеэкономической деятельности предприятия: совместное предпринимательство и заключение внешнеторговых контрактов с иностранными контрагентами.

Правовые вопросы *совместного предпринимательства* определяются нормами торгового и гражданского законодательства того государства, где создается совместное предприятие.

Заключение и реализация договора на внешнем рынке подчиняется правовому регулированию по следующим позициям: международные соглашения по ВЭД и нормы гражданского законодательства.

Права и обязанности сторон по реализации внешнеэкономической сделки определяются теми законодательными актами, которые действуют по месту ее заключения.

Внешнеторговый контракт – это договор о купле-продаже, поставке, проведении каких-либо работ, услуг, заключаемый двумя или более сторонами (контрагентами). Контракт является основным, базовым документом, определяющим меру материальной ответственности сторон за выполнение обязательств, поэтому от правильности его составления зависит конечный результат сделки.

Контракт должен включать в себя следующие разделы;

- общие положения;
- предмет контракта;
- цена и стоимость контракта;
- сроки поставки товара;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка груза;
- порядок подачи претензий;
- санкции и штрафы;
- форс-мажор и разрешение споров.

С целью единообразия в международной практике введен и действует выпущенный Международной торговой палатой сборник толкований международных торговых терминов «Инкотермс». Во избежание недоразумений между контрагентами в контрактах делается акцент на применение условий «Инкотермс» или, наоборот, оговорка об использовании специальных терминов. Российская Федерация является участником Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г.

Знание и применение Конвенции позволяет использовать унифицированный правовой режим для контроля за договорами купли-продажи во внешнеэкономической деятельности предприятия. Это важно, так как различные иностранные партнеры несут с собой национальные особенности в решении одних и тех же вопросов, в ряде случаев является проблематичным определение государства, правом которого регулируются отношения по конкретному договору. Поэтому при неурегулированности каких-либо позиций в договорах применяется конвенция, независимо от того, есть на нее ссылка или нет. Критерием применения Конвенции при исполнении международных контрактов служит нахождение коммерческих предприятий –сторон договора в разных государствах, при этом эти государства должны

быть участниками Конвенции.

Экономические связи с зарубежными фирмами осуществляются путём проведения коммерческих операций, то есть определённых технических приёмов по подготовке и проведению торгового сотрудничества. Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Международные торговые сделки являются правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. Под международной торговой сделкой понимается договор между двумя или более сторонами из разных стран по поставке определённого количества товара или оказанию услуг, в связи с договором. Договор не признаётся международным, если он заключён между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства. Также признаком международной торговой сделки может быть пересечение границы материальным объектом, но этот признак может отсутствовать в реэкспортных операциях. Второй признак международной торговой сделки – осуществление платежа в иностранной валюте одной из сторон (не обязательный признак, так как существуют безвалютные товарообменные операции).

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций и особенности договорных отношений при их осуществлении на мировом рынке.

Международные коммерческие операции подразделяются на основные, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К основным коммерческим операциям относятся операции:

- по обмену продукцией в материально-вещественной форме;
- по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау);
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные;
- по международному туризму;
- по предоставлению консультационных услуг в области инфор-

мации и совершенствования управления;

- по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- операции по международным расчетам;
- операции по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские операции;
- операции по страхованию грузов;
- операции по хранению грузов при международных перевозках.

Основные виды международных коммерческих операций можно охарактеризовать кратко следующим образом.

Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме (коммерческий экспорт и импорт). Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными - деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. К первым относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

Причины использования реэкспортных операций:

- использование исторически сложившихся форм торговли (биржи, аукционы);

- вынужденный реэкспорт;

- реэкспорт как составная часть более сложной операции. Реэкспортные операции применяются при осуществлении крупных проектов, например, при строительстве объектов с помощью иностранных фирм. Иностраный поставщик часто осуществляет закупки материалов и оборудования в третьих странах. При этом товары отправляются в страну реализации проекта без завоза в страну реэкспорта;

- реэкспорт с целью получения прибыли при разнице цен;

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется в СЭЗ. Ввозимые на их территорию товары не облагаются при ввозе и

пребывании их там таможенными пошлинами, а также при ввозе для реэкспорта от сборов и налогов с импорта.

Во многих случаях на территории таких зон завершается процесс производства в сфере обращения (расфасовка, дополнительные наклейки, подбор товара по определённым ассортименту); таким образом, над товаром могут быть проведены конкретные операции, и он будет считаться реэкспортным. Если стоимость дополнительных операций не будет превышать 50% от заявленной экспортёром цены, и при этом товар не меняет своего наименования, то он признаётся реэкспортным.

К реимпортным относятся операции, связанные с вывозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем, и др.

Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом отличаются от операций по торговле материальными ценностями тем, что предметом международного обмена в них выступают результаты деятельности, которые принято считать "невидимым" товаром. Это находит свое отражение и в заключаемых договорах.

Международный обмен технологией является важнейшим элементом системы международных экономических отношений, в значительной мере определяющим характер и темпы экономического развития как промышленно развитых, так и развивающихся стран. В основе международного обмена технологией лежит обмен между странами машинами и оборудованием, созданными на основе новых технических решений, то есть передача технологии в материальной форме.

Операции по международной торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность, что ведет к формированию мирового рынка технологии с его специфическими особенностями. В качестве товара на лицензионной основе здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собой часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием "ноу-хау", включающие передачу знаний и опыт.

Операции по торговле техническими услугами (инжиниринг). Как самостоятельный вид международных коммерческих операций инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объект в эксплуатацию; с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика; усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

Международные арендные операции предполагают сдачу товаров внаем иностранному контрагенту. По договору аренды одна сторона – арендодатель предоставляет другой стороне – арендатору предмет аренды в исключительное пользование на определенный срок за вознаграждение.

С целью регулирования ВЭД органы государственного управления издают акты правового регулирования взаимоотношений контрагентов, акционерные законодательства, таможенные кодексы, постановления, обязывающие импортеров и экспортеров на основе их исполнения соблюдать интересы государств, взаимодействующих на внешнем рынке.

Международные торговые договоры. Они определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономический, политический режим взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов, сроки сотрудничества и т.д. Наилучшие условия для развития ВЭД обеспечиваются в тех случаях, когда страны предоставляют друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации.

Таможенные формальности. В их основе лежит таможенный кодекс, утверждаемый законодательным органом. Таможенный кодекс создается в соответствии с таможенной политикой государства. Он определяет общие задачи и функции таможенных органов, порядок разработки, утверждения и использования тарифов, условия освобождения от уплаты пошлин, санкции за нарушение таможенных правил, порядок рассмотрения жалоб.

Контингентирование и лицензирование. Контингентирование экспорта и импорта - это количественные или стоимостные ограничения экспорта и импорта, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам и группам стран.

Лицензирование - это система письменных разрешений, выдаваемых государственными органами на экспорт и импорт товаров. Лицензирование применяется на определенные периоды времени по отдельным товарам, включенным в перечень продукции общегосударственного назначения. Генеральные лицензии сроком до одного года получают специализированные внешнеэкономические организации в соответствии с государственными экспортно-импортными заданиями. Разовые лицензии выдаются по каждой отдельной сделке на срок, необходимый для ее реализации, но не более, чем на один год.

Контингентирование осуществляется установлением режима выдачи индивидуальных лицензий, при этом общий объем экспорта (импорта) по этим лицензиям не должен превышать объема установленной квоты.

Антидемпинговые процедуры. Они представляют собой судебные и административные разбирательства претензий, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков, обвиняя их в продаже товаров по заниженным ценам, которые могут нанести ущерб местным производителям аналогичной продукции.

Ценовые преференции. Их устанавливают в законодательном порядке некоторые страны путем определения минимальной разницы в ценах, по которым товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей.

Технические процедуры. Они устанавливаются в законодательном порядке государственными организациями и представляют собой комплекс мероприятий по проверке соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов, отраслевых норм и технических предписаний. Одним из видов технических барьеров является требование сертификации продукции товаров, ввозимых в страну.

Данная процедура может серьезно осложнить сбыт ряда товаров, если заблаговременно не осуществить их сертификацию.

Импортные процедуры. Представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках. Во многих странах в этих случаях покупатель должен провести международные торги с целью выяснения наиболее выгодного продавца.

Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности:

Прямое финансирование экспортеров. Осуществляется в виде

доплат фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для получения прибылей. Чаще всего государство выделяет до 30 % средств, необходимых для проведения научных, исследовательских, конструкторских работ с целью исследования и внедрения новых товаров в экспортном производстве.

Косвенное финансирование экспортеров. Производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. Косвенным финансированием следует считать возврат экспортерам пошлин, выплаченных при ввозе сырья, а также передачу экспортерам правительственных, в том числе и военных, заказов по стабильным и, как правило, высоким ценам.

Снижение налогов с экспортеров. Наиболее распространено прямое снижение налогов с фирм, компаний в зависимости от доли экспорта в их производстве. Часто применяется разрешение фирмам-экспортерам осуществлять отчисления в резервные фонды развития экспортного производства с необлагаемой налогом части прибыли.

Кредитование экспортера. Кредитование может быть внутренним и внешним. Внутреннее кредитование осуществляется через государственные банки предоставлением кредитов среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 20-30 лет) на развитие экспортного производства в национальной и свободно конвертируемой валюте. При этом предоставление кредитов осуществляется на благоприятных условиях по стабильным ставкам.

Внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов поставщиков экспортной продукции. Государство производит субсидирование из бюджета как фирменных, так и банковских кредитов, которые являются целевыми, и, следовательно, должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы или страны кредитора.

Страхование экспорта. Оно имеет два направления - внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство.

Осуществляя внешнее страхование, государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих рисков по экспорту. К политическим рискам относятся войны, правительственные

перевоороты, резкие изменения политической обстановки, забастовки. Все эти факторы либо затрудняют, либо вообще срывают исполнение контрактов. К коммерческим рискам относятся колебания валютных курсов, банкротства, изменения в таможенной и налоговой системах. Благодаря страхованию экспортер возмещает почти все потери от рисков.

Страхование экспортных операций в странах с рыночной экономикой осуществляют государственные организации, а также фирмы и корпорации, получающие дотации из бюджета. Страховые государственные организации, как правило, обеспечивают 80-90 % суммы сделки по ставкам значительно более низким, чем частные страховые фирмы.

Дополнительно к административным и экономическим методам регулирования и управления ВЭД в странах с рыночной экономикой проводится организационная, статистическая, исследовательская и информационная работа. Осуществляется сбор статистических материалов, анализ состояния и оценка перспектив ВЭД, издаются справочники. С помощью посольств, торговых миссий и представительств государственные службы получают коммерческую информацию, находят иностранных контрагентов. Установлению взаимодействия между контрагентами способствуют международные симпозиумы, конференции, выставки и другие формы ознакомления представителей деловых кругов разных стран с достижениями в экономике, науке, технике.

Вопросы для самопроверки (самостоятельная работа слушателя)

1. Отраслевая структура промышленности. Роль машиностроительного производства в системе народного хозяйства.
2. Производственное предприятие как субъект хозяйствования. Организационно-правовые формы юридических лиц.

3. Типы и классификация предприятий. Понятие производства и его факторов.

4. Понятие основных производственных и непроизводственных фондов, их классификация и структура.

5. Учет и оценка основных средств. Виды стоимостной оценки основных средств и переоценки.

6. Износ, амортизация основных средств. Методы расчета амортизационных отчислений.

7. Показатели использования основных средств.

8. Нематериальные активы предприятия: сущность, виды, оценка.

9. Пути повышения эффективности использования основных средств.

10. Понятие, состав и структура оборотных средств.

11. Кругооборот оборотных средств. Нормирование оборотных средств.

12. Показатели использования оборотных средств. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.

13. Персонал предприятия: сущность, состав, структура, классификация. Планирование численности и состава персонала.

15. Производительность труда: понятие, измерители, факторы и резервы ее роста.

16. Организация оплаты труда. Сущность и виды заработной платы. Государственное регулирование оплаты труда. Принципы, формы и системы оплаты труда.

17. Понятие, состав, виды затрат (издержек). Классификация издержек и затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции.

18. Понятие себестоимости продукции. Виды себестоимости и ее структура.

19. Калькулирование себестоимости. Источники и факторы снижения себестоимости продукции.

20. Понятие налога, налоговой системы, принципы ее построения. Элементы налоговой системы. Классификация налогов и их функции.

21. Налоги и отчисления, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг). Налоги и отчисления, включаемые в цену и уплачиваемые из выручки. Налоги, уплачиваемые из прибыли (дохода). Порядок исчисления налогов для уплаты в бюджет.

22. Цена продукции: ее сущность, виды, состав. Механизм регулирования цен. Структура цены.

23. Методы ценообразования. Формирование цен на продукцию металлургического производства. Особенности ценообразования при различных моделях рынка.

24. Выручка от реализации продукции. Доход: сущность и виды.

Факторы, влияющие на величину дохода.

25. Прибыль: сущность, виды, функции, механизм формирования.
Рентабельность: сущность, виды и показатели.

26. Понятие финансов, их функции, виды.

27. Кредитно-банковская система Активные и пассивные банковские операции.

28. Понятие кредита и его виды Банковская маржа.

30. Финансовая отчетность. Баланс доходов и расходов и его анализ.

31. Производственная программа: принципы разработки, измерители. Товарная, реализованная, валовая, чистая, условно-чистая, нормативно-чистая продукция, валовой оборот.

32. Формирование плана производства и его оптимизация.

33. Производственная мощность и методика ее расчета. Пути рационального использования производственной мощности.

34. Качество продукции, его показатели. Система показателей оценки качества продукции. Методы оценки уровня качества продукции.

35. Конкурентоспособность продукции: сущность и показатели. Методы оценки конкурентоспособности продукции.

36. Инновации: понятие, виды. Инновационная деятельность: управление и планирование. Проблемы обеспечения эффективности инноваций.

37. Инвестиции: сущность, состав, структура. Понятие инвестиционной деятельности предприятия, ее объект и субъект. Понятие инвестиционного проекта, его виды. Оценка эффективности инвестиционного проекта.

38. Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия, факторы ее развития. Понятие международной торговой сделки, ее подготовка. Классификация международных коммерческих операций.

39. Организационные формы внешнеэкономической деятельности. Порядок осуществления внешнеэкономической деятельности.

40. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности: тарифные и нетарифные ограничения.

Информационно-методическая часть

Основная литература:

1. Алексеенко, Н.А. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.А.Алексеенко, И.Н.Гурова. - Минск: Изд-во Гревцова, 2009. - 264 с.

2. Астраханцев, С.Е. Экономика промышленного производства: практ. пособие к лабораторным работам по одноименному курсу для студентов техн. спец. - Гомель: УО «ГТТУ им. П.О. Сухого», 2002. - 28 с. (М/ук № 666)

3. Астраханцев, С.Е., Ридецкая, И.Н. Экономика промышленного производства: практикум по одноименному курсу для студентов техн. спец. - Гомель: УО «ГТТУ им. П.О. Сухого», 2002. - 58 с. (М/ук № 2705).

4. Бабук, И.М. Экономика предприятия: учеб. пособие для студентов технических специальностей / И.М. Бабук. - Мн.: «ИВЦ Минфина», 2006. - 327 с.

5. Сенько, А.Н. Экономика предприятия: практикум: уч. пособие / А.Н. Сенько, Э.В. Крум. - Мн.: Выш. школа, 2002. - 224 с.

6. Суша, Г. 3. Экономика предприятия: учебное пособие / Г. 3. Суша. - Москва: Новое знание, 2003. - 384 с.

7. Экономика предприятия: практикум: учебное пособие / под ред. И. М. Бабука. - Минск: ИВЦ Минфина, 2006. - 158 с,

8. Карпей, Т. В. Экономика, организация и планирование промышленного производства: учеб. пособие. - Минск: Дизайн ПРО, 2004. - 328 с.

9. Экономика предприятия: учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля. - 5-е изд, перераб. и доп. - М: ЮНИТИ, 2009. - 768 с.

Дополнительная литература:

10. Алексеенко, Н.А. Методические указания и контрольные задания по курсу «Экономика промышленности» для студ. заочной формы обучения. - Гомель: ГПИ, 1996. - 46 с. (М/ук № 1927).

11. Борисов, Е.Ф. Экономика [Электронный ресурс] / Е.Ф. Борисов. - Москва: КНОРУС, 2009. - Электронный учебник.

12. Еленева, Ю.А. Экономика машиностроительного производства: учебник / Ю.А. Еленева. - Москва: Академия, 2006. - 356 с.

13. Сергеев, И.В. Экономика организация (предприятий) [Электронный ресурс] / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Москва: КНОРУС, 2009. - Электронный учебник.

14. Сергеев, И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 304 с.

15. Русак, Е.С. Экономика предприятия. Мн.: ТетраСистемс, 2008. - 144 с.

16. Швандар, В.А., Прасолова, П.В. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации. - М: «Банки и биржи», 1997. - 95 с.

17. Экономика организаций [Электронный ресурс]. - Москва: Интел Про, 2008.

18. Экономика промышленного производства в условиях рынка: учеб. пособие / Под общ. ред. А.И. Руденко, Я.А. Александровича. - Мн.: Выш. шк., 1992. - 136 с.

19. Дрозд, С.С., Алексеенко, Н.А.. Экономика предприятия (организации).

Содержание:

ТЕМА 1. Введение

3

ТЕМА 2. Основные и оборотные средства предприятия	7
ТЕМА 3. Трудовые ресурсы предприятия	16
ТЕМА 4. Издержки предприятия и себестоимость продукции	31
ТЕМА 5. Налогообложение и порядок ценообразования в Республике Беларусь	35
ТЕМА 6. Финансовые результаты деятельности предприятия	51
ТЕМА 7. Производственная программа и производственная мощность	60
ТЕМА 8. Качество и конкурентоспособность продукции	67
ТЕМА 9. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	75
ТЕМА 10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия	86
Вопросы для самопроверки	96
Информационно-методическая часть	98

Подольская Оксана Александровна

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВА**

**Курс лекций
по одноименной дисциплине
для слушателей специальности 1-59 01 85
«Охрана труда в машиностроении и приборостроении»
заочной формы обучения**

Подписано к размещению в электронную библиотеку
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного
учебно-методического документа 27.03.14.

Рег. № 61Е.
<http://www.gstu.by>