

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ
шпаргалка

СОДЕРЖАНИЕ

1. Структура национальной экономики	1аб	45. Разработка производственной программы предприятия.	
2. Понятие и черты предпринимательской деятельности	2аб	Этапы разработки производственной программы	45аб
3. Этапы развития предпринимательства	3аб	46. Планирование производственной мощности предприятия	46аб
4. Цели предприятия. Функции предпринимателя	4аб	47. Цели разработки и структура бизнес-плана предприятия	47аб
5. Сфера предпринимательства	5аб	48. Понятие конкуренции	48аб
6. Инфраструктура рынка	6аб	49. Методы оценки конкурентоспособности	49аб
7. Классификация предприятий	7аб	50. Понятие факторов, влияющих на конкурентоспособность, и их классификация.	
8. Структура и инфраструктура предприятий	8аб	Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия	50аб
9. Внутренняя и внешняя среда предприятия	9аб	51. Определение, понятие, задачи и функции логистики	51аб
10. Предпринимательские права и обязанности предприятия	10аб	52. Результативность деятельности предприятия и критерии ее оценки	52аб
11. Хозяйственные товарищества	11аб	53. Важнейшие факторы экономического роста предприятия	53аб
12. Хозяйственные общества	12аб	54. Качество, стандарты качества	54аб
13. Коммерческие и некоммерческие организации	13аб	55. Показатели эффективности деятельности предприятия	
14. Предпринимательские ассоциации и союзы	14аб	и методика их расчета	55аб
15. Основные производственные и непроизводственные фонды.		56. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса	56аб
Основной капитал предприятия	15аб		
16. Виды учета и методы оценки основного капитала, показатели его использования	16аб		
17. Износ и воспроизводство основных производственных фондов. Амортизация	17аб		
18. Эффективность использования основного капитала	18аб		
19. Оборотный капитал. Источники его формирования. Кругооборот	19аб		
20. Показатели оборачиваемости оборотных средств. Расчет нормативов	20аб		
21. Трудовые ресурсы. Рабочая сила	21аб		
22. Рынок труда и его регулирование	22аб		
23. Производительность труда	23аб		
24. Организация, нормирование и оплата труда	24аб		
25. Мотивация труда	25аб		
26. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции	26аб		
27. Издержки производства	27аб		
28. Товар. Товарная политика	28аб		
29. Деньги и их функции	29аб		
30. Методы ценообразования	30аб		
31. Виды цен	31аб		
32. Уставный капитал и имущество предприятий. Финансовые ресурсы	32аб		
33. Доходы и расходы предприятия. Выручка от продажи продукции (работ, услуг)	33аб		
34. Сущность прибыли, ее структура	34аб		
35. Понятие инвестиций	35аб		
36. Источники инвестиций и их кредитное обеспечение	36аб		
37. Расчет эффективности инвестиций	37аб		
38. Понятие и классификация инноваций. Субъекты инвестиционной деятельности	38аб		
39. Сущность стратегии, ресурсы и возможности предприятия	39аб		
40. Риск в деятельности предприятия	40аб		
41. Сущность планирования	41аб		
42. Виды планов	42аб		
43. Методика и порядок планирования	43аб		
44. Основные показатели плана производства	44аб		

1а 1. Структура национальной экономики

Национальная экономика государства — совокупность воспроизводственных пропорций, которые необходимо соблюдать для динамичного и эффективного функционирования государственной системы.

При нарушении гармоничного соотношения отраслей хозяйствования происходят сдвиги во всех основных сферах национальной экономики и нарушение работы естественного механизма регулирования пропорций. Это в результате приводит к негативным явлениям национальной экономической системы — повышению уровня безработицы, инфляции, кризису перепроизводства, т. е. нарушению конъюнктуры рынка и т. д.

Экономика любой страны состоит из материального производства и нематериальной сферы.

К **нематериальному производству** можно отнести в первую очередь промышленность, сельское хозяйство, торговлю, строительство и другие виды деятельности сферы материального производства.

К **непроизводственной сфере** следует отнести здравоохранение, образование, пассажирский транспорт, культуру, искусство и т. д.

Основными структурными элементами национальной экономики являются сферы, секторы, комплексы и отрасли национальной экономики. Соотношения между данными структурными элементами называются **экономической структурой**.

Отрасль — совокупность предприятий, производящих одинаковый или аналогичный продукт.

При этом в эту совокупность могут входить различные предприятия, которые производят продукт от начала и до конца на данном предприятии, и организации, которые занимаются каждой своей деятельностью, но

2а 2. Понятие и черты предпринимательской деятельности

Предприниматели — хозяйствующие субъекты, функцией которых являются реализация нововведений, осуществление новых комбинаций.

Предпринимательство — деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятия.

Предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством РФ для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей общества.

Субъектами предпринимательства могут быть граждане РФ; граждане иностранных государств и лица без гражданства; объединения граждан.

Статус предпринимателя приобретает после государственной регистрации. Осуществление деятельности без регистрации запрещается.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином — индивидуальным предпринимателем, не использующим наемного труда.

Черты предпринимательской деятельности:

- 1) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу в рамках правовых норм;

3а 3. Этапы развития предпринимательства

Основные этапы зарождения предпринимательства в России.

I этап — появление предпринимательства в сфере ремесла и торговли (до XV в.).

II этап (XV в. — начало XIX в.) — образование сообщества предпринимателей, состоящего из ремесленников, купцов, ростовщиков и др. Появляется термин «предпринимательство», который относится ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли и получение дохода.

Наибольшее развитие предпринимательства пришлось на годы правления Петра I (1689—1725 гг.). В это время в России создаются мануфактуры, бурно развиваются такие отрасли, как горная, оружейная, суконная, полотняная.

III этап (вторая половина XIX в.). Появляются новые методы корпоративного финансирования, которые способствовали образованию предпринимательских союзов. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 г.

В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник.

IV этап (с октября 1917 г.) — установление государственной монополии и централизация экономики. Был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей.

V этап — период новой экономической политики, предусматривающей становление предпринимательства в форме смешанных и частных концессий, акционерных обществ. Частное предпринимательство было представлено такими организационными формами,

4а 4. Цели предприятия. Функции предпринимателя

Цели — конечный результат, к которому стремится организация в процессе бизнеса. Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами.

Цели предприятия:

- 1) общие цели вытекают из основополагающих принципов управления и заключаются в осуществлении этих принципов на благо общества и каждого человека;
- 2) конкретные цели определяются сферой бизнеса;
- 3) стратегические — определяют характер деятельности фирм на длительный период времени;
- 4) текущие — определяются из стратегии развития фирмы и реализуются в рамках стратегических идей и текущих установок.

Целями, менее приоритетными по отношению к основной цели производства (извлечению прибыли), могут быть:

- 1) наращивание объемов выпуска продукции, работ, услуг;
- 2) использование достижений НТП;
- 3) гибкая ценовая политика;
- 4) снижение себестоимости, обеспечение высокой эффективности производства;
- 5) полное использование отходов производства;
- 6) экологичность всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

Для достижения поставленных целей предприятия должны:

- 1) выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять;

26 2) экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства — получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

3) хозяйственный риск и ответственность. При любых самых выверенных расчетах неопределенность и риск остаются.

Главная задача предпринимательской деятельности в сфере производства — это удовлетворение спроса на товары и услуги путем изготовления и продажи этих продуктов с целью получения прибыли.

Предприниматель может сам организовать производство либо выступать в качестве посредника, он может быть собственником предприятия либо наемным менеджером.

На процесс предпринимательства оказывает влияние ряд факторов:

- 1) экономические условия — это предложение товаров и спрос на них;
- 2) социальные условия — это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде;
- 3) правовые условия — наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для ее развития.

16 в итоге выпускают цельный продукт (автомобилестроительная отрасль).

Комплекс — совокупность предприятий или отраслей, которые вместе полностью обеспечивают национальную экономику какой-либо продукцией или услугой. Комплексы могут развиваться внутри одной отрасли или между различными отраслями.

Сектор — крупная структурная единица национальной экономики. Обычно выделяют два сектора — государственный и частный (сектор государственных учреждений, сектор предприятий, сектор домашних хозяйств).

Сфера — объединение предприятий по выпускаемой продукции, по той деятельности, которой они занимаются, например банковская сфера, сфера торговли и т. д. При этом употребление выражений «банковский сектор», «торговый сектор», «нефтяной сектор» является не совсем корректным.

Деление экономики на перечисленные структурные единицы является условным. Главной и основной единицей экономики является предприятие независимо от того, к какой отрасли, сфере или сектору оно относится.

46 2) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

3) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции.

Функции предпринимателя:

- 1) ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуются также денежные накопления;
- 2) организаторская. Обеспечение соединения факторов производства, которое наилучшим образом будет способствовать достижению поставленной цели;
- 3) творческая. Связана с организационно-хозяйственным новаторством. Сейчас решающими условиями конкурентоспособности бизнеса являются предприимчивость, инициатива, новаторство.

Личные качества предпринимателя: поиск возможностей и инициативность, готовность к риску, нацеленность на эффективность и качество, вовлеченность в деятельность коллектива, целеустремленность, стремление быть информированным, способность устанавливать деловые и личные связи, уверенность в себе.

36 как аренда, кооперативы, акционерные общества, товарищества.

VI этап (конец 1920 — вторая половина 1980-х гг.) характеризуется перемещением предпринимательской деятельности из легального в нелегальное положение (сервис, услуга) и теневую экономику.

Теневая экономика — определенная часть незаконно действующей экономики, которая показывает совокупность производственных отношений и действия которой не подлежат фиксации в официальной финансовой отчетности.

Главным источником теневой экономики был дефицит товара, который определялся диспропорциями между растущими потребностями и ограниченными возможностями производства.

VII этап (1980-е гг.) — формирование экономического мышления на базе социалистической предприимчивости. Возрождаются такие формы хозяйствования, как подряд, аренда, кооперация.

VIII этап (1990-е гг.) — переход к рыночной экономике, который изменил отношение к частной собственности, конкуренции, предпринимательству. Предпринимательство является составным и основным компонентом рыночной экономики.

5а**5. Сфера предпринимательства**

Наиболее привлекательными **сферами** с точки зрения предпринимателя можно считать: производство, коммерцию, финансы, интеллектуальный комплекс.

В разное время каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является **производство**. Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека.

Производство — наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и усовершенствованиями.

Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок, впрочем, как и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег.

К производственной сфере принято относить:

- 1) промышленность;
- 2) сельское хозяйство, рыболовство, лесничество;
- 3) общественный и производственный транспорт;
- 4) услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Торговля — передача за деньги товара от поставщика потребителю, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии из руды выплавляют чугун, в другом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства. Если же доменное производство, где выплавляется чугун, сталеплавильное, где из чугуна получают сталь, и прокатное представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то

6а**6. Инфраструктура рынка**

Инфраструктура рынка включает в себя стандартный набор составляющих, без которых процесс функционирования рынка был бы невозможен или, по крайней мере, весьма затруднен. Организационно-правовые и экономические **составляющие инфраструктуры рынка:**

- 1) правовая база;
- 2) кредитная, банковская, налоговая, страховая, таможенная системы;
- 3) биржи: товарно-сырьевые, фондовые, валютные, труда;
- 4) транспорт и связь.

Правовая база рынка как цельный, связанный комплекс кодексов отсутствует. Основой правовой базы рынка являются Гражданский и налоговый кодексы РФ. Первый из них регламентирует все стороны деятельности фирмы, а второй — взаимоотношения с государством.

Что касается **банковско-кредитной** составляющей, то на рынке активно выступают как отдельные банки, так и банковские организации (союзы) и фонды, которые также занимаются кредитной деятельностью.

Таможенная система представлена на рынке таможенными организациями отдельных стран либо групп стран (Европейский союз).

Тарифное регулирование осуществляется посредством таможенных пошлин и таможенных тарифов. Ставки таможенных пошлин устанавливаются на национальном уровне.

Биржи — важный элемент рыночной инфраструктуры.

7а**7. Классификация предприятий**

Виды классификаций предпринимательства. Основными **признаками классификации** предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются **отраслевые различия** выпускаемой продукции. По этой классификации **предприятия делятся на:** промышленные, сельскохозяйственные, предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: **добывающая и перерабатывающая** промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т. д.

По своей структуре предприятия делятся на:

- 1) узкоспециализированные;
- 2) многопрофильные (универсальные);
- 3) комбинированные (смешанные).

Узкоспециализированные предприятия изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства. К **многопрофильным** относят предприятия, выпускающие продукцию широкого ассортимента и различного назначения (в промышленности и сельском хозяйстве). **Комбинированные** предприятия чаще встречаются в химической, текстильной промышленности, в сельском хозяйстве. Суть состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

8а**8. Структура и инфраструктура предприятий**

Структура предприятия — это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, отделов, лабораторий и других компонентов, составляющих единый хозяйственный объект.

Структура предприятия определяется следующими **основными факторами:** размером предприятия, отраслью производства, уровнем технологии и специализации предприятия.

Структура предприятия бывает **отраслевая и производственная**. Отраслевая принадлежность почти всегда оказывает влияние на структуру предприятия и его размеры. Чем выше сложность технологического процесса, тем более разветвленной и громоздкой оказывается структура предприятия (и его размеры).

Непосредственное влияние на структуру внутренних подразделений предприятия оказывают его масштабы. Для выполнения разнообразных обязанностей на крупных и средних по размерам предприятиях создаются специальные структурные подразделения — отделы, цехи. На малых предприятиях обязанности распределяются среди персонала по взаимной договоренности.

Принципиальная схема **структуры предприятия** включает в себя:

- 1) цеха основного производства;
- 2) вспомогательные и обслуживающие цеха, склады;
- 3) функциональные отделы (лаборатории);
- 4) прочие организации (подсобные, бытовые);
- 5) органы управления предприятием.

Основные цеха могут делиться на группы (заготовительные, обрабатывающие, сборочные, отделочные и др.). Отделы и лаборатории тоже непосредственно

66 На крупных биржах мирового значения реализуются огромные количества биржевых товаров, но что более важно, на крупных мировых биржах (сырьевых, валютных, товарных, фондовых) устанавливаются цены, с которыми вынуждены считаться участники соответствующих рынков всего мира, от них зависят рыночная ситуация, положение дел внутри стран.

Транспорт — первый появившийся элемент инфраструктуры. Транспортные средства обеспечивают движение товаров и услуг от поставщика к потребителям. Хозяйственные отношения обуславливают громадные потоки передвижения товаров от одних фирм к другим. Транспортная сеть сформирована в рамках национальных экономических систем.

Все виды транспорта (за исключением морского) имеют внутрихозяйственные цели для своего функционирования. Вместе с тем они обслуживают и международные перевозки. По мере расширения и углубления международной торговли развиваются и международные транспортные связи. Важнейшими факторами их постоянного роста и качественного совершенствования являются:

- 1) темпы и объемы внешнеэкономической деятельности;
- 2) НТП, использование достижений которого непосредственно влияет на качество транспортных средств.

86 классифицируются в зависимости от конкретных задач. Органы управления как бы связывают между собой все структурные звенья предприятия.

Цеха основного производства — цеха, изготавливающие продукцию для реализации потребителям.

Все остальные структурные подразделения относятся к **внутренней инфраструктуре**, так как они помогают осуществлению непосредственной деятельности предприятия.

Задача **обслуживающих цехов** — обеспечение бесперебойной работы основных цехов (ремонт, настройка инвентаря, оборудования, транспортировка продукции, очистка и уборка, склады предприятия). **Вспомогательные цеха** непосредственно не связаны с производством — заготовка и хранение сырья, утилизация отходов (буфеты, медпункты). **Побочные цеха** вырабатывают продукцию, не имеющую прямого отношения к основному производству (переработка отходов основного производства).

Три вида производственной структуры предприятия:

- 1) предметная структура — изготовление цехами определенного изделия, либо его части;
- 2) технологическая структура определяет четкую технологическую обособленность;
- 3) смешанная структура — наличие цехов или отделов, сформированных и по предметной, и по технологической структуре.

56 передача продукции из одного производственного звена в другое в таком случае относится к сфере коммерции.

Марксисты считают, что торговый капитал — обособившаяся часть промышленного капитала. В той же мере к сфере производства можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство.

Если торговля, финансы и наука непосредственно обслуживают производство, то так называемая **непроизводственная сфера** связана с производством опосредованно. Она зависит от производства, однако к производственной сфере правильнее всего отнести те отрасли, где создаются материально-вещественные блага.

Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

76 По **размеру предприятия** делятся на **три группы**: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие **показатели**: численность работающих, стоимость выпущенной продукции, стоимость основных производственных фондов.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т. д.

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на: индивидуальные предприятия и коллективные предприятия.

По времени работы в течение года подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По степени автоматизации производства — автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По характеру деятельности предприятия бывают:

- 1) некоммерческие — не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);
- 2) коммерческие — предприятия, приносящие доход.

9а**9. Внутренняя и внешняя среда предприятия**

Среда предприятия — совокупность «не поддающихся контролю» сил, с учетом которых фирмы и должны разрабатывать свою деятельность.

Среда предприятия складывается из микросреды и макросреды. **Микросреда** (внутренняя среда) представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме, так как формируется внутри нее. Внутренняя среда предприятия как совокупность трудовых, технологических, экономических факторов в большей степени управляема и регулируема, чем внешняя среда. **Внутренняя среда** предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Целью анализа внутренней среды предприятия является выявление слабых и сильных сторон его деятельности, так как чтобы воспользоваться внешними возможностями, предприятие должно иметь определенный внутренний потенциал. Одновременно надо знать и слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

Элементы внутренней среды: производство, персонал, организация управления, маркетинг, финансы, культура и имидж

Макросреда (внешняя среда) представлена силами которые оказывают влияние на микросреду (факторы демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера). Кроме того, в макросреду входят взаимоотношения предприятия с клиентами, поставщиками, посредниками, конкурентами и контактными аудиториями.

10а**10. Предпринимательские права и обязанности предприятия**

Предпринимательские права и обязанности регламентируются в первую очередь государственными законами. Законы определяют права, обязанности и компетенцию государства во всех сферах деятельности и границы его вмешательства в работу предприятия.

Все предприятия (частные, кооперативные, акционерные, коммерческие и некоммерческие и др.) не освобождаются от **государственного контроля**, который ведется над:

- 1) доходами предприятия и уплатой ими налогов;
- 2) санитарным состоянием производства;
- 3) назначением продукции и ее техническим уровнем;
- 4) соблюдением стандартов и технических условий производства;
- 5) правовой защитой наемного персонала;
- 6) некоторыми другими сторонами деятельности предприятия.

Хозяйственный и правовой контроль, причем очень жесткий, осуществляется во всех странах мира. Законодательством предусмотрено, что предприятие несет **полную ответственность** за все виды своей деятельности, в том числе:

- 1) за соблюдение интересов государства и прав граждан;
- 2) за соблюдение законов;
- 3) за сохранность окружающей среды;
- 4) за приумножение вверенного ему государством или акционерами имущества;
- 5) за повышение эффективности производства.

11а**11. Хозяйственные товарищества**

Права, обязанности, обязательства, состав и разделение власти между учредителями (участниками) определяются правовой формой предприятия. Можно выделить две основные формы — хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Товарищество — объединение лиц, а общество — объединение капиталов.

Полное товарищество — предпринимательская деятельность его участников считается деятельностью самого товарищества, а по его обязательствам любой из участников отвечает всем своим имуществом независимо от того, передано оно товариществу в качестве вклада или нет.

Любой участник (независимо от того, имеет ли он право вести дела товарищества) может быть ознaкомлен при желании со всей документацией по ведению дел предприятия (фирмы).

Фирменное название полных товариществ обычно формируется из имени (фамилии) одного из участников с добавлением «и компания».

Все сделки от имени предприятия должны совершаться товариществами только с согласия всех участников.

Прибыль и убытки распределяются между участниками (учредителями) обычно пропорционально их долям в складочном капитале, но может быть и другой порядок распределения по их желанию в учредительных документах.

При желании участник товарищества может выйти из него, заявив о своем решении за 6 месяцев до выхода из предприятия.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это разновидность полного товарищества

12а**12. Хозяйственные общества**

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — разновидность объединения капиталов, при этом члены общества не обязаны участвовать в делах общества. Характерные черты: деление его уставного капитала на доли участников, отсутствие полной ответственности последних по обязательствам предприятия (фирмы).

Имущество общества, в том числе и его уставный капитал, принадлежит ему самому как юридическому лицу и не является объектом долевой собственности участников предприятия.

Общество может состоять из нескольких участников (в их числе: предприятия, учреждения, организации, государственные органы, граждане). Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

ООО может создавать филиалы и представительства на территории РФ, которые не пользуются статусом самостоятельного юридического лица.

Правовая форма **общества с дополнительной ответственностью** характеризуется теми же чертами, что и ООО, за исключением имущественной ответственности его участников.

Акционерное общество (АО) — форма объединения, средства которого образуются за счет сложения капитала участников, выпуска и размещения акций.

АО является юридическим лицом; несет имущественную ответственность; располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров; владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

106 Деятельность предприятия **не должна** нарушать нормальных условий работы других предприятий и организаций, ухудшать условия жизни граждан на прилегающей территории, ухудшать условия труда персонала.

Администрация предприятия обязана создавать нормальные условия труда для персонала. Решения по социальным и экономическим вопросам должны приниматься с участием трудового коллектива непосредственно или через профсоюзы. Между предприятием и трудовым коллективом заключается трудовое соглашение, в котором закрепляются **взаимные обязательства**:

- 1) по санитарному состоянию;
- 2) по технике безопасности работы;
- 3) условия режима работы предприятия и его подразделений, включая сменность работы и продолжительность одной смены;
- 4) продолжительность отпусков и размеры их оплаты;
- 5) условия и формы оплаты труда по различным категориям работников и др.

Местные органы власти и некоммерческие организации, а также другие коммерческие организации не вправе вмешиваться в осуществление внутренних хозяйственных и административных функций предприятия. Они могут выступать лишь в качестве органов контроля правомочности хозяйственной деятельности предприятия, вносить свои предложения и требовать исполнения руководством предприятия действующего законодательства.

126 Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества вправе создавать филиалы и представительства. Акционерные общества могут быть следующих типов:

Закрытое акционерное общество (ЗАО) — общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций.

Открытое акционерное общество (ОАО) — общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободную продажу.

Унитарное предприятие — коммерческая организация, которая не наделяется правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Данное имущество принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Имущество не может быть поделено и распределено по вкладам. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

Производственный кооператив — это объединение граждан на добровольных началах для совместной деятельности (производство, медицинские услуги, бытовое обслуживание). Число членов в кооперативе не менее 5 человек.

96 **Экономическое состояние в обществе** оказывает влияние на степень доступности денежных ресурсов, на величину процентов от вложенного капитала, на цены на сырье и материалы и многое др.

Политические факторы, зависят от правящей партии в стране, от политики президента, от наличия или отсутствия военных действий и т. д.

Культурная среда — главными ее элементами которой является образование, культура, нравственные нормы, религиозные традиции.

Внешняя среда предприятия — это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы: **факторы прямого воздействия** (ближайшее окружение) — оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия: поставщики ресурсов, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеры (если предприятие является акционерным обществом).

Факторы косвенного воздействия (макроокружение) — не оказывают прямого действия на деятельность предприятия, но учет их необходим для выработки правильной стратегии. Политические (методы реализации государственной политики), экономические (инфляция, занятость, производительность труда и др.), социальные (население, менталитет), технологические (развитие науки и техники).

116 с теми же положениями об участниках и кредиторах.

Товарищество на вере имеет двухуровневый состав участников (учредителей). Первая группа участников имеет право на осуществление предпринимательской деятельности от имени товарищества, при этом они несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

Другая группа участников (командисты) только вносит материальные вклады, которые становятся собственностью товарищества. При этом они несут имущественной ответственности по обязательствам товарищества, не имеют права участвовать в предпринимательской деятельности от его имени и несут риск потери лишь за ту часть материального вклада, которая была передана в право собственности товарищества. Они сохраняют право на получение дохода от своих вкладов, а также на информацию о деятельности товарищества.

Вкладчик имеет право:

- 1) получать часть прибыли товарищества, предусмотренную в учредительном договоре;
- 2) иметь доступ к бухгалтерским документам;
- 3) передать свою долю или ее часть другому лицу;
- 4) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, установленном учредительным договором.

13а

13. Коммерческие и некоммерческие организации

Коммерческие организации — предприятия и организации, основной целью деятельности которых является получение прибыли.

Некоммерческие организации:

- 1) общественные и религиозные — добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Данные организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы;
- 2) фонды — некоммерческие организации, не имеющие членства, созданные на основе добровольных и имущественных взносов юридических лиц или граждан. Фондам разрешено создавать хозяйственные общества или в них участвовать;
- 3) некоммерческие партнерства — организации, основанные на членстве граждан и юридических лиц. Цель — удовлетворение материальных и иных потребностей участников партнерства. При выходе из данного партнерства его члены получают часть имущества или его стоимости, которую они при вхождении передали. Членские взносы не возвращаются;
- 4) учреждения — некоммерческие организации, созданные собственником (государственными или муниципальными структурами) для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций. Учреждение отвечает по своим обязательствам. Учреждения полностью или частично финансируют-

14а

14. Предпринимательские ассоциации и союзы

По юридическому статусу хозяйственные образования могут быть разделены на две группы: действующие на постоянной правовой и хозяйственной основе и ассоциативные или предпринимательские — с правом свободного присоединения и свободного выхода, а также свободного предпринимательства в рамках ассоциации.

Холдинговые компании образуются, когда одно акционерное общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля над их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. Различают два типа холдингов:

- 1) чистый холдинг, т. е. получение компанией доходов посредством участия в акционерном капитале других фирм;
- 2) смешанный, когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния организует новые зависимые фирмы и филиалы.

Некоторые компании создаются с участием большой доли государственного капитала.

По структуре участников **финансово-промышленные группы** (ФПГ) напоминают холдинг. В их состав наряду с предприятиями материального производства (промышленности, строительства, транспорта) входят финансовые организации (банки).

Главная задача: объединения банковского капитала и производственного потенциала. Основным доходом деятельности банка, должны быть дивиденды от пове-

15а

15. Основные производственные и непроизводственные фонды. Основной капитал предприятия

Основные фонды — это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

К основным фондам относятся средства труда со сроком службы более 12 месяцев и стоимостью, превышающей стократный размер минимальной величины месячной оплаты труда за единицу. Основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

К **основным производственным фондам** относятся основные, которые принимают участие в производственном процессе непосредственно, т. е. станки, оборудование и иное, или создают условия для производственного процесса (т. е. здания и сооружения производственного назначения и т. п.).

Основные непроизводственные фонды — это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т. п.). Они предназначены для обслуживания нужд жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, просвещения, культуры предприятия.

Основные непроизводственные фонды чаще не приносят прибыли для предприятия. Обычно они функционируют либо бесплатно (за счет предприятия) для сотрудников, либо на уровне безубыточности.

По натурально-вещественному признаку основные фонды подразделяются на здания, сооружения,

16а

16. Виды учета и методы оценки основного капитала, показатели его использования

Денежная оценка основных фондов отражается в учете по первоначальной, восстановительной, остаточной и ликвидационной стоимости.

1. **Первоначальная стоимость** — стоимость приобретения или создания основных фондов (цена их приобретения, включающая оптовую цену данного вида труда, расходы на доставку и другие заготовительные расходы, затраты на монтаж и установку).

На основе первоначальной стоимости рассчитываются амортизация, а также показатели использования фондов.

2. **Восстановительная стоимость** — стоимость воспроизводства основных фондов на момент их переоценки, т. е. она отражает затраты на приобретение и создание средств труда в ценах, тарифах, действующих в период их переоценки, воспроизводства.

3. **Остаточная стоимость** — разница между первоначальной стоимостью и начисленным износом.

4. **Ликвидационная стоимость** — стоимость сохранившихся элементов основных фондов на момент их ликвидации за вычетом расходов по их ликвидации.

Фондоотдача — показатель выпуска продукции, приходящийся на один рубль стоимости основных фондов. Для ее расчета используется формула:

$$\text{Фотд} = T / \Phi,$$

где Т — объем товарной или реализованной продукции, руб.;
 Ф — среднегодовая стоимость основных фондов.

146 шения эффективности работы производственных предприятий, а не процент по кредитам.

«Консорциумы» — временные объединения предприятий для решения конкретных задач в течение определенного периода времени. Они объединяют предприятия и организации независимо от их подчиненности и формы собственности. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

Синдикат — одна из форм коллективного предпринимательства, связана в основном со сбытом продукции (добывающие отрасли, сельское и лесное хозяйство).

Промышленные узлы — группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и регионального значения.

Ассоциации — добровольное объединение (союз) независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций.

Корпорации — это договорные объединения на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов с делегированием отдельных полномочий и центральным регулированием деятельности каждого из участников;

Концерны — это уставные объединения предприятий промышленности, транспорта, банков, торговли на основе полной зависимости от одного или группы предпринимателей.

166 Среднегодовая стоимость основных производственных фондов:

$$\Phi = \Phi_1 + (\Phi_{\text{ввод}} \times 1) / 12 - (\Phi_{\text{выб}} \times 2) / 12$$

где Φ_1 — стоимость основных производственных фондов предприятия на начало года, руб.;
 $\Phi_{\text{ввод}}$, $\Phi_{\text{выб}}$ — стоимость вводимых (выбывающих) в течение года основных производственных фондов;
 n_1 , n_2 — количество полных месяцев с момента ввода (выбытия).

Фондоёмкость продукции — величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции.

Фондовооруженность труда — это отношение стоимости основных производственных фондов к числу рабочих предприятий.

Фондорентабельность — это общий уровень рентабельности фондов, характеризующей, сколько прибыли получено на один рубль основных фондов.

$$\Phi_r = \Pi / \text{Опф},$$

где Π — прибыль от реализации, руб.;
 Опф — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

136 ся собственником. Имущество учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления;

5) автономные некоммерческие организации — организации, созданные гражданами или юридическими лицами на основе добровольных взносов. Цель — предоставление услуг в области здравоохранения, науки, образования, спорта и т. д. Автономные некоммерческие организации не имеют членства. Имущество, переданное этим организациям учредителями, является их собственностью;

6) объединения юридических лиц — ассоциации и союзы, которые создаются для:

- а) координации деятельности коммерческих организаций;
- б) защиты общих имущественных интересов коммерческих организаций;
- в) координации защиты интересов.

Члены ассоциаций и союзов сохраняют свою самостоятельность и право юридического лица.

Основные отличия некоммерческих организаций от коммерческих:

- 1) прибыль не является целью деятельности;
- 2) некоммерческие организации не должны выплачивать дивиденды и обогащать своих учредителей;
- 3) некоммерческие организации в значительно большей степени открыты для общественного контроля.

156 передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий скот.

По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на:

- 1) активные элементы (машины, оборудование) непосредственно влияют на производство, количество и качество продукции;
- 2) пассивные элементы (здания, сооружения) — создают необходимые условия для производственного процесса.

Основные производственные фонды предприятий совершают **хозяйственный кругооборот**, который состоит из следующих стадий:

- 1) износа основных фондов;
- 2) амортизации;
- 3) накопления средств для восстановления основных фондов;
- 4) их замены путем капитальных вложений.

Основной капитал — денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования.

Основной капитал на предприятие может поступать **по следующим каналам**:

- 1) как вклад в уставный капитал предприятия;
- 2) в результате капитальных вложений;
- 3) в результате безвозмездной передачи;
- 4) вследствие аренды.

17a 17. Износ и воспроизводство основных производственных фондов. Амортизация

Процесс износа основных фондов и переноса их стоимости на изготовленный с их помощью продукт называется **амортизацией основных фондов**.

Износ основных фондов подразделяется на:

- 1) физический (прямое изнашивание основных фондов, потеря первоначальных технических характеристик);
- 2) моральный износ (потеря стоимости основных фондов).

Амортизационные затраты на основные фонды относятся к постоянным издержкам производства.

Амортизация — это метод включения по частям стоимости основных фондов в течение срока их службы в затраты на производимую ими продукцию и последующее использование этих средств для возмещения потребленных основных фондов.

Амортизационный фонд — сумма накопленных денег, которая должна использоваться для приобретения новых основных фондов взамен изношенных.

Срок использования — это период времени, в течение которого использование основных фондов призвано приносить доход и служить средством достижения целей предприятия.

Расчет амортизации может проводиться линейным и нелинейным методом. При **линейном методе** вся сумма амортизации начисляется равномерно по годам и определяется исходя из первоначальной стоимости основных фондов.

Нелинейные методы амортизации позволяют возместить большую часть (60—75%) стоимости фондов

18a 18. Эффективность использования основного капитала

Основные показатели эффективности использования основного капитала можно объединить в четыре группы:

- 1) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования во времени;
- 2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);
- 3) показатели интегрального использования основного капитала, учитывающие совокупное влияние всех факторов — как экстенсивных, так и интенсивных;
- 4) обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основного капитала в целом по предприятию.

К показателям экстенсивного использования основных производственных фондов относятся:

- 1) коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по норме;
- 2) коэффициент сменности работы оборудования определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием станко-смен к количеству станков;
- 3) коэффициент загрузки оборудования — это отношение коэффициента сменности работы к плановой сменности оборудования.

Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется как отношение фактиче-

19a 19. Оборотный капитал. Источники его формирования. Кругооборот

Оборотные производственные фонды — это фонды обслуживающие сферу производства и полностью переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла.

Фонды обращения хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Оборотные производственные фонды и фонды обращения объединяют в одно понятие — оборотные средства.

Оборотные средства (оборотный капитал) — совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Первоначально при создании предприятия оборотный капитал формируется как часть его уставного фонда (капитала). Далее предприятие использует и другие источники формирования оборотного капитала — устойчивые пассивы, кредиторскую задолженность, кредиты банков и других кредиторов, чистую прибыль предприятия.

Устойчивые пассивы приравниваются к собственным источникам, т. к. постоянно находятся в обороте предприятия, но ему не принадлежат. К устойчивым пассивам относятся:

- 1) минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям;
- 2) минимальная задолженность по резервам на по-

20a 20. Показатели оборачиваемости оборотных средств. Расчет нормативов

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств — это стоимость реализованной продукции (выручка от реализации) за определенный период, деленная на средний остаток оборотных средств за тот же период.

Показатель **средней продолжительности одного оборота в днях** — это частное от деления T (T — продолжительность периода, за который определяются показатели дней) на коэффициент оборачиваемости.

Среднесуточный оборот капитала — как выручка от реализации (стоимость реализованной продукции) за определенный период, деленная на количество дней в этом периоде.

Коэффициент закрепления оборотных средств — величина, обратная коэффициенту оборачиваемости, характеризует средний остаток оборотных средств на один рубль выручки от реализации.

Эффективность использования предметов труда оценивают показателем **материалоемкости**, который определяется как отношение затрат материалов к объему производства (в руб.). **Материалоотдача** — отношение объема производства к затратам материалов.

Норматив (норма) оборотных средств (Н) в денежном выражении определяется умножением среднесуточного расхода материалов по смете затрат на производство по данному элементу затрат (руб.) и средней нормы запаса для данного элемента оборотных средств (дни или %).

Средняя норма запаса оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем, страховом, транс-

186 ской производительности оборудования к плановой.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

Обобщающими показателями основного капитала являются фондотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, рентабельность основных производственных фондов.

Фондовооруженность труда — это отношение стоимости основных фондов к числу рабочих на предприятии, работавших в смену с наибольшим количеством рабочих часов. **Рентабельность** основных фондов характеризует величину прибыли, приходящейся на один рубль основного капитала, и определяется как отношение прибыли к стоимости фондов.

Для повышения эффективности использования основного капитала, основных производственных фондов необходимо повышение степени их загрузки, эффективное обновление фондов, использование прогрессивного оборудования, современных технологий, квалифицированных и дисциплинированных работников.

206 портном, технологическом запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов.

Текущий запас — на его размер влияют периодичность поставок по договорам (цикл снабжения), а также объем их потребления в производстве.

Норма оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50% среднего цикла снабжения.

Страховой запас (гарантийный) принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше.

Транспортный запас создается лишь в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота.

Технологический запас создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные испытания. Он не является частью процесса производства.

Подготовительный запас устанавливается на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив в целом по оборотным средствам определяется как сумма норм оборотных средств в текущем, технологическом и подготовительном запасах.

Норматив оборотных средств в запасах по группе вспомогательных материалов, топливу (за исключением газа) устанавливается аналогично.

Норма оборотных средств в запасах малоценных и быстроизнашивающихся предметов рассчитывается по каждому из предметов по запасу на складе и в эксплуатации.

176 уже в первую половину срока их использования. Во вторую половину срока службы величина амортизации уменьшается. Нелинейные методы:

- 1) способ уменьшаемого остатка;
- 2) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока использования;
- 3) способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

При **способе уменьшаемого остатка** годовая сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости фондов на начало года и нормы амортизации. При **способе списания стоимости по сумме чисел лет срока использования** годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости фондов и годового соотношений, где числитель — число лет, оставшихся до конца службы, знаменатель — сумма чисел лет этого срока. При **способе списания стоимости пропорционально объему продукции** амортизация начисляется, исходя из натурального показателя объема продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных фондов и расчетного (предполагаемого) объема продукции за весь срок использования фондов.

Норма амортизации (Na) установлена в государственных справочниках и имеет стандартную величину. Она вычисляется как величина, обратно пропорциональная количеству лет службы основного фонда, и выражается в процентах.

196крытие предстоящих расходов и платежей;

- 3) задолженность перед поставщиками, окончательный срок расчета с которыми еще не наступил;
- 4) задолженность бюджету по некоторым видам налогов.

Кредиторская задолженность предприятия (средства, не принадлежащие предприятию, но временно находящиеся в его обороте), подразделяется на нормальную, возникающую в связи с особенностями расчетов, и ненормальную, образующуюся в результате нарушения покупателями сроков оплаты расчетных документов. В качестве заемных источников используются **краткосрочные кредиты банка, других кредиторов, коммерческий кредит**.

На протяжении одного производственного цикла оборотные средства совершают кругооборот, состоящий из 3 стадий.

На первой стадии предприятия затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда. Оборотные средства из денежной формы переходят в товарную. **На второй стадии** приобретенные оборотные фонды переходят в процесс производства и превращаются в готовую продукцию. **На третьей стадии** готовая продукция реализуется и оборотные фонды снова принимают денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот.

21а

21. Трудовые ресурсы. Рабочая сила

Трудовые ресурсы — главный ресурс, от эффективности которого во многом зависят результаты деятельности предприятия.

Отличие трудовых ресурсов от других видов ресурсов в том, что каждый наемный работник может отказаться от предложенных ему условий и потребовать изменения условий труда, переобучения, уволиться по собственному желанию.

Количественная характеристика трудовых ресурсов предприятия измеряется списочной, явочной и среднесписочной численностью работников. **Списочная численность** — численность работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. **Явочная численность** — количество работников списочного состава, явившихся на работу. **Среднесписочная численность работников** за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется аналогично.

Фонд ресурсов труда (в человекоднях или человекочасах), определяется умножением среднесписочной численности работников на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах.

Качественная характеристика трудовых ресурсов определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия.

22а

22. Рынок труда и его регулирование

Рынок труда — способы, общественные механизмы и организации, позволяющие людям найти работу по своим способностям и навыкам, а работодателям — нанять работников, которые им необходимы для организации коммерческой или иной деятельности.

На рынке труда действует закон спроса и предложения на рабочую силу, который влияет на заработную плату.

Через рынок труда проходят три взаимосвязанных эволюционных потока — развитие экономики (материально-технических элементов), развитие человека (общей и профессиональной культуры, творческих возможностей), развитие общественных отношений (государственных и классовых структур, отношений собственности).

Формы государственного регулирования рынка труда:

- 1) разработка законодательно-нормативной базы и контроль за соблюдением законодательства;
- 2) изъятие части дохода предприятия через систему налогообложения, ее перераспределение и воздействие на формирование рынка труда;
- 3) прямое участие государства в управлении рынком труда.

Законодательно-нормативная база регулирует:

- 1) правовые отношения в сфере наемного труда;
- 2) заключение и реализацию коллективных договоров;
- 3) занятость и трудоустройство;
- 4) применение и организацию наемного труда (рабочее время, время отдыха, заработная плата, дисциплина труда, материальная ответственность);
- 5) механизм разрешения трудовых споров.

23а

23. Производительность труда

Производительность труда характеризует эффективность использования трудовых ресурсов предприятия. Она определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели выработки (V) и трудоемкости (T_p) продукции, которые можно рассчитать по следующим формулам:

$$V = q / Ч_{\text{сп}}$$

$$T_p = T / q,$$

где q — объем произведенной продукции (выполненных работ) в натуральных единицах измерения; $Ч_{\text{сп}}$ — среднесписочная численность рабочих, чел.; T — время, затраченное на производство всей продукции.

Наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда является **выработка продукции**. Различают три метода определения выработки: натуральный (в тоннах, метрах и т. п.), стоимостный (по показателям валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции), нормированного рабочего времени (в нормочасах).

Выработка может быть определена в расчете на один отработанный человекочас (часовая выработка), человекодень (дневная), на одного работника в год, квартал или месяц (годовая, квартальная, месячная).

24а

24. Организация, нормирование и оплата труда

Организация труда — система конкретных элементов, устанавливающая рациональную взаимосвязь между ними.

Элементы организации труда: разделение труда, кооперация труда, организация рабочих мест, обслуживание рабочих мест, установление приемов и методов труда, установление меры или нормы труда, планирование и учет трудовой деятельности.

Норма труда — величина, регламентирующая затраты и результаты труда работника.

Нормирование труда — вид деятельности по управлению предприятием, направленный на установление необходимых затрат и результатов.

Нормы времени (затраты времени на одного работника или на выполнение единицы работы), нормы выработки (количество продукции за единицу времени или одним рабочим), нормы обслуживания (количество объектов, закрепленных для обслуживания одним рабочим), нормы численности (численность работников для выполнения определенного объема работ), нормы управляемости (количество работников, подчиняющихся одному руководителю), нормированное задание (объем работ, которые должны быть выполнены одним работником).

Оплата труда — система отношений между работником и работодателем, в которых работодатель обязуется в полной мере оплачивать труд работника, при этом не ухудшая условий его труда.

Сдельная оплата труда — оплата в соответствии с количеством выпущенной продукции. Ее виды:

- 1) простая сдельная (прямая) — зарплата начисляется исходя из установленных расценок за единицу продукции;

226 **Безработица** — положение в экономике, когда часть способных и желающих трудиться по найму людей не может найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Структурная безработица — невозможность трудоустройства из-за различий в структуре спроса и предложения рабочей силы различной квалификации. **Фрикционная безработица** — безработица из-за необходимости для уволенного работника найти свободное место по своей специальности. **Застойная безработица** — невозможность найти работу в регионах и странах, пораженных экономическим спадом. **Скрытая безработица** — человек работает неполный рабочий день или неполную рабочую неделю.

При этом государство не должно создавать условий, чтобы на предприятиях работали «ненужные», резервные люди, а должно стимулировать появление новых рабочих мест, в первую очередь путем создания соответствующих условий для частного сектора (льготное налогообложение предпринимателей, прощение системы регистрации нового предприятия, предоставление государственных кредитов под низкий процент).

Еще один метод борьбы с безработицей — переподготовка кадров, обучение безработных другим профессиям и трудоустройство их по новой специальности.

Для регулирования рынка труда предусмотрена государственная единая служба занятости.

216 **Рабочая сила** — это совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду.

Основные направления **кадровой политики**: определение потребностей в рабочей силе как в количественном, так и в профессионально-квалификационном разрезе; формы привлечения; разработка мероприятий по улучшению использования кадров.

Структура рабочей силы — категории персонала и их удельный вес в общем количестве рабочих. Работники предприятий подразделяются на списочный, промышленно-производственный персонал и персонал непромышленных подразделений. **Списочный состав работников предприятия** — это работники, принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и не основной деятельностью, на срок один день и более.

Промышленно-производственный персонал — работники занятые в производственной деятельности и обслуживании производства.

Персонал непромышленных подразделений — работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях.

Руководители — работники, занимающие должности руководителей предприятия. Служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание.

Рабочие участвуют в производстве продукции, в ремонте и уходе за оборудованием и т. д.

246 2) **сдельно-премиальная** — дополнительно к прямой зарплате начисляется премия за выполнение условий и показателей премирования;

3) **сдельно-прогрессивная** — за выполнение нормы — базовые расценки, за перевыполнение — повышенные расценки;

4) **аккордная система** — оплата за весь объем работ.

Повременная оплата труда — оплата за отработанное время:

1) **простая повременная** — устанавливается должностным окладом либо тарифной ставкой;

2) **повременно-премиальная**.

Тарифная система оплаты труда включает в себя тарифные ставки (оклады), тарифные сетки и тарифные коэффициенты. **Тарифная ставка** — фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности за единицу времени. **Тарифная сетка** — совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик. **Тарифный коэффициент** показывает, во сколько раз уровень оплаты труда, отнесенный к данному разряду, превышает уровень оплаты первого разряда.

Система оплаты на комиссионной основе — установленный процент от объема или количества сделок.

236 **Трудоемкость** — затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг.

Технологическая трудоемкость отражает все затраты труда основных рабочих-сдельщиков. **Производственная трудоемкость** включает все затраты труда основных и вспомогательных рабочих. **Полная трудоемкость** отражает затраты труда всех категорий персонала предприятия.

Факторы изменения производительности труда:

1) изменение технического уровня производства;

2) совершенствование управления, организации производства и труда;

3) изменение объема и структуры производства и др.

Резервы увеличения производительности:

1) снижение трудоемкости продукции;

2) улучшение использования рабочего времени;

3) резервы улучшения структуры, повышения компетенции кадров, лучшего использования рабочей силы;

4) экономия материальных ресурсов, ликвидация брака.

25а**25. Мотивация труда**

Мотивация труда — одна из важнейших функций менеджмента, представляющая собой стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

Главные рычаги мотивации — стимулы и мотивы. **Стимул** — материальная награда определенной формы, например заработная плата. В отличие от стимула **мотив** является внутренней побудительной силой: желанием, влечением, ориентацией, внутренними целями установками.

Иерархия потребностей по А. Маслоу (от наиболее важных к наименее):

- 1) физиологические потребности (в пище, жилище, тепле и т. д.);
- 2) потребность в безопасности (в защите и порядке);
- 3) социальные потребности (потребности входить в какую-либо группу, поддерживать с членами этой группы дружеские отношения и др.);
- 4) потребность в уважении (потребность в самоуважении и уважении других людей, престиже, славе и др.);
- 5) потребность в самовыражении (полностью развить свой творческий потенциал в работе, образовании и т. п.).

Существуют и другие, достаточно распространенные классификации потребностей работников, например разделение их на материальные, духовные, социальные.

Основные формы мотивации работников предприятия:

- 1) заработная плата — оценка вклада работника в результаты деятельности предприятия. Она должна

26а**26. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции**

Себестоимость продукции — выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Классификация затрат по первичным элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов.

Классификация затрат по статьям калькуляции: сырье и материалы; возвратные отходы; покупные изделия, полуфабрикаты; топливо и энергия на технологические цели; затраты на оплату труда производственных рабочих; дополнительная заработная плата; отчисления на социальные нужды; расходы на подготовку и освоение производства; расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; потери от брака; прочие производственные расходы; внепроизводственные расходы.

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции:

- 1) прямые расходы — связаны с изготовлением продукции и по установленным нормам относятся к себестоимости (сырье, материалы, топливо, энергия);
- 2) косвенные расходы — обусловлены изготовлением различных видов продукции и включаются в себестоимость пропорционально (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные).

По функциональной роли в формировании себестоимости:

- 1) основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделия

27а**27. Издержки производства**

Различные виды ресурсов по-разному переносят свою стоимость на готовую продукцию. В соответствии с этим различают постоянные и переменные издержки производства.

Постоянные издержки производства — затраты, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию (отчисления на амортизацию, аренда зданий и оборудования, оплата высшего управленческого персонала и т. д.).

Переменные издержки — издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации, а также от их структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции. Это затраты на сырье, материалы, топливо и энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов. Величина переменных издержек зависит не только от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат в результате проводимой рационализации производства и труда. На практике выделяют три возможных случая увеличения переменных издержек: пропорционально увеличению объемов производства, регрессивно, опережающими темпами в сравнении с ростом объемов производства.

Средние переменные издержки — это отношение переменных издержек на единицу продукции).

Если переменные издержки растут пропорционально увеличению объемов производства, то средние переменные издержки не изменяются. Если наблюдается регрессивный характер роста переменных издержек — переменные издержки растут меньшими

28а**28. Товар. Товарная политика**

Товар — конечный продукт вложенного в него труда, имеющий натурально-вещественную форму, производимый для обмена на другие продукты, а не для собственного потребления.

Свойство товара, способное удовлетворить потребности человека, формирует **потребительскую стоимость**. Данная стоимость находится в зависимости от естественных свойств товара, и величина труда не оказывает на нее влияние. Если товар не обладает потребительской стоимостью, он не будет реализовываться.

Меновая стоимость представляет собой товар, который способен обмениваться в фиксированном количественном объеме на другие различные товары.

Товарная политика представляет собой определенный набор действий, методов или принципов деятельности, благодаря которым обеспечивается преобладание и целенаправленность мер по формированию и управлению ассортиментом товаров.

В основе товарной политики лежат следующие понятия:

- 1) товарная единица — это воплощение товара, которое характеризуется конкретными размерами, ценой и другими индивидуальными характеристиками;
- 2) товарный ассортимент — это группа товаров, выполняющих схожие функции, предназначенных для удовлетворения нужд определенной группы населения;
- 3) товарная номенклатура — это совокупность всех ассортиментных групп и товарных единиц, предлагаемых определенной организацией;

266 лий — расходы на сырье, материалы, топливо, основная заработная плата;

- 2) к накладным расходам относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, с его организацией, управлением, обслуживанием, — общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

По степени зависимости от изменения объема производства:

- 1) пропорциональные (условно-переменные) — это затраты, сумма которых зависит непосредственно от объема производства (зарплата основных рабочих, сырье, материалы);
- 2) непропорциональные (условно-постоянные) — это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не меняется или меняется незначительно (амортизация зданий, отопление, освещение помещений, зарплата администрации).

По степени однородности затрат:

- 1) элементные — расходы, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы);
- 2) комплексные — состоящие из нескольких однородных затрат (общепроизводственные, общехозяйственные расходы).

По удельному весу в себестоимости — материалоемкая, энергоемкая, фондоемкая и трудоемкая продукция.

256 быть сопоставима и конкурентоспособна с оплатой труда на аналогичных предприятиях отрасли и региона. Зарботок работника определяется в зависимости от его квалификации, личных способностей и достижений в труде. Существуют различные премии и доплаты;

- 2) система внутрифирменных льгот работникам: субсидированное и льготное питание, продажа продукции предприятия своим работникам со скидкой, оплата расходов на проезд до места работы и обратно, страхование здоровья работников за счет предприятия, эффективное премирование, доплаты за стаж;
- 3) нематериальные льготы: предоставление права на скользящий, гибкий график работы, предоставление отгулов, увеличение продолжительности оплачиваемого отпуска за достижения в работе, более ранний или поздний выход на пенсию;
- 4) повышение содержательности труда, ответственности работника, привлечение его к управлению предприятием;
- 5) создание благоприятной социальной атмосферы, устранение статусных, административных, психологических барьеров между отдельными группами работников, развитие доверия и взаимопонимания внутри коллектива, моральное поощрение;
- 6) продвижение работников по службе, планирование их карьеры, оплата обучения и повышения квалификации.

286 Задачи товарной политики: управление конкурентоспособностью товаров, управление жизненным циклом товаров, управление товарным ассортиментом товара и его номенклатурой.

Инструменты товарной политики: марка, упаковка, гарантии, дополнительное сервисное обслуживание, фирменный стиль.

Каждый товар имеет свой жизненный цикл, т. е. период времени, когда объем продаж изменяется с течением времени. Существует четыре фазы жизненного цикла:

- 1) фаза внедрения товара на рынок — это время введения и распространения товара на рынке. Данная фаза характеризуется медленным ростом продаж и значительными затратами;
- 2) фаза роста — это время резкого увеличения объема продаж нового товара. Объем продаж возрастает из-за того, что популярность товара у потребителей увеличивается. Увеличение объемов производства товара приводит к снижению себестоимости и увеличению прибыли предприятия;
- 3) фаза созревания — это этап замедления темпов роста продаж товара. Это приводит к накоплению запасов непроданной продукции, к обострению конкуренции, увеличению затрат на рекламу;
- 4) фаза насыщения и падения — это период времени, когда отдельные группы покупателей перестают приобретать данный товар и перемещаются на более современные. Сбыт товара резко снижается и чаще всего товар снимается с производства или модифицируется.

276 темпами по сравнению с ростом производства, значит, средние переменные издержки уменьшаются с ростом объема производства, что указывает на экономию ресурсов.

Переменные издержки увеличиваются по сравнению с ростом производства более высокими темпами. **Валовые** издержки состоят из постоянных и переменных издержек. Знание общих издержек позволяет судить о величине затрат предприятия в результате осуществления своей деятельности, а также правильно формировать финансовую политику.

Средние общие издержки — это отношение общих издержек на единицу продукции.

«Закон убывающей отдачи» состоит в том, что, начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, основным фондам) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Предельные издержки — прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

Падение или рост себестоимости каждой дополнительной единицы продукции называется **предельной себестоимостью**.

29a

29. Деньги и их функции

Деньги — это средство оплаты товаров, производственных работ и оказанных услуг, средство измерения и сохранения стоимости и богатства. Деньги играют роль всеобщего эквивалента: любое материальное благо или ценность можно выразить определенным количеством денежных единиц.

Деньги стали необходимым средством обращения, когда хозяйство начало выходить за рамки натурального, появилась и получила распространение торговля. Первоначально торговля осуществлялась по принципу бартера — обмена товарами, но при расширении границ торговли это стало нецелесообразным и невыгодным. Тогда появились товары-эквиваленты, которые явились родоначальниками современных денег. У каждого народа был свой товар-эквивалент: у индейцев — жемчуг, на Тибете это была соль, в России товаром-эквивалентом были меха куницы.

Спустя некоторое время общим эквивалентом было признано золото, так как оно обладало большой сохранностью (не стиралось при использовании), делимостью, портативностью (небольшие кусочки (делимые) можно переносить и использовать в целях торговли) и стоимостью (высокой ценностью).

Функции денег:

- 1) средство обращения. При выполнении этой функции деньги играют роль посредника при обмене товаров. Это можно показать как: Товар—Деньги—Товар. Товар обменивается на определенное количество денежных единиц, а те, в свою очередь, используются для приобретения другого товара;
- 2) мера стоимости. Эту функцию деньги выполняют, когда используются в качестве меры выражения

30a

30. Методы ценообразования

Затратные методы основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, **параметрические** — на учете технико-экономических параметров товаров.

К **затратным методам ценообразования** относятся:

- 1) метод полных издержек — способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу изделия. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая прибыль;
- 2) метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Этот метод затрат дает возможность проведения пофакторного анализа. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль;
- 3) метод прямых издержек — это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также методом формирования цен по сокращенным затратам. Ос-

31a

31. Виды цен

Ценовая система — совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков.

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учета особенностей отдельных отраслей народного хозяйства и включает следующие виды цен:

- 1) оптовые цены на продукцию промышленности — цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей, кроме населения, независимо от форм собственности;
- 2) закупочные цены на продукцию сельского хозяйства — цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермами и населением;
- 3) цены на строительную продукцию — сметная стоимость объекта либо усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за м² жилой площади);
- 4) тарифы грузового и пассажирского транспорта — плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения;
- 5) цены на потребительские товары — используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;
- 6) тарифы на услуги — система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям;
- 7) внешнеторговые цены — цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг;

32a

32. Уставный капитал и имущество предприятий. Финансовые ресурсы

Уставный капитал (упрощенно) — это совокупность всего имущества предприятия.

Он составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующий интересы его кредиторов. Уставный капитал не может быть меньше регламентированной законом суммы.

Вкладом участника предприятия, акционерного общества могут быть здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, природными ресурсами, ноу-хау. Стоимость вносимого имущества определяется совместным решением участников. Формирование и увеличение уставного капитала производится путем выпуска и продажи акций, обмена облигаций на акции, увеличения номинальной стоимости акции. В процессе создания общества его учредители объединяют свое имущество на определенных условиях.

Каждый участник объединенного капитала наделяется количеством акций, соответствующим размеру внесенной им доли.

Уставный капитал общества может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций.

Финансовые ресурсы предприятия — совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

306 нное преимущество метода заключается в возможности выявления наиболее выгодных видов продукции. Предполагается, что косвенные затраты практически не изменяются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и сокращенными затратами, тем больше валовая прибыль, а, соответственно, и рентабельность.

К **параметрическим методам ценообразования** относятся:

- 1) метод удельной цены, основанный на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок;
- 2) метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Этот метод целесообразно применять при формировании цен на те товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному измерению (цвет, вкус, мощность);
- 3) метод регрессии состоит в определении эмпирических формул зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары.

326 Финансовые ресурсы по источникам образования подразделяются на:

- 1) собственные финансовые ресурсы включают в себя: доходы, прибыль от основной деятельности, выручку от реализации бывшего имущества, амортизационные отчисления — денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов;
- 2) привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно разделить на собственные, заемные, поступающие в порядке перераспределения и бюджетные ассигнования.
- 3) средства, мобилизуемые на финансовом рынке, включают: средства от продажи собственных акций и облигаций, а также других видов ценных бумаг.
- 4) средства, поступающие в порядке перераспределения, состоят из: страхового возмещения по наступившим рискам, финансовых ресурсов, поступающих от концернов, ассоциаций, головных компаний, дивидендов и процентов по ценным бумагам других эмитентов, бюджетных субсидий.

296 стоимости товаров. Денежное выражение стоимости товара представляет собой его цену;

- 3) средство накопления и сбережения. Данную функцию деньги выполняют, т. к. представляют собой всеобщее воплощение общественного богатства. Роль воплощения богатства деньгами позволяет выполнять свойство высокой ликвидности, т. е. возможность быть быстро обмененными на любое благо;
- 4) средство платежа. Эта функция выполняется, когда деньги используют при погашении кредитов, долгов, уплате налогов, заработной платы и т. д.;
- 5) мировые деньги. Если деньги полностью обеспечиваются золотым запасом страны, то их можно рассматривать в качестве слитков драгоценного металла, и тогда они теряют национальную окраску и приобретают вид всеобщего мирового эквивалента. Однако в современных условиях эта функция не выполняется, так как в мире мало стран, в которых государственные денежные единицы имеют полное золотое обеспечение. Поэтому в современном мире функцию мировых денег выполняет твердая национальная валюта — доллары США, евро, валюта.

316 8) экспортные цены — цены, по которым российские производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары и услуги на мировом рынке;

9) импортные цены — цены, по которым российские фирмы закупают товары и услуги за рубежом.

Рыночная цена товара, работ, услуг — цена, складывающаяся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры. Рыночные цены по условиям их фондирования подразделяются на свободные, монопольные и демпинговые. **Регулируемая цена** складывается на рынке в процессе прямого государственного воздействия, подразделяется на фиксированные и предельные.

Дифференциация цен по стадиям образования — количественная взаимосвязь цен, складывающихся по мере движения товара от производителя к конечному потребителю. Они подразделяются на оптовые цены изготовителя, отпускные оптовые цены, оптовые цены закупки и розничные цены.

Дифференциация цен по характеру ценовой информации строится на учете ценовой специфики этой информации и включает аукционные цены, биржевые цены, цены фактических сделок, справочные цены и ценовые индексы.

Ценовые индексы — информационные показатели динамики цен за определенный период.

33а

33. Доходы и расходы предприятия. Выручка от продажи продукции (работ, услуг)

Источниками доходов и поступлений средств предприятия являются:

- 1) прибыль от производственно-хозяйственной деятельности;
- 2) амортизационные отчисления;
- 3) устойчивые пассивы (кредиторская задолженность). К устойчивым пассивам относятся не принадлежащие предприятию средства, но по условиям расчетов постоянно находящиеся в его обращении.

В расходной части финансового плана предусматриваются следующие статьи расходов:

- 1) отчисления в фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, на благотворительные цели. В условиях рыночной экономики предприятие должно иметь три фонда:
 - а) фонд накопления предназначен для: финансирования капитальных вложений; прироста собственных оборотных средств; НИОКР; уплаты процентов по долгосрочным кредитам;
 - б) фонд потребления предусматривает покрытие следующих расходов: вознаграждение трудового коллектива по итогам работы за год; оказание единовременной помощи членам трудового коллектива; премирование работников за выполнение производственных заданий; культурно-бытовое обслуживание работников; строительство и капитальный ремонт жилых домов, детских и спортивно-культурных учреждений;

34а

34. Сущность прибыли, ее структура

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей — **валовая прибыль предприятия**. **Основными составными элементами** валовой прибыли являются:

- 1) прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) прибыль от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;
- 3) финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. **Цена продукции** на рынке — следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием рыночного ценообразования в условиях конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. **Затраты на производство** продукции — издержки производства. Они возрастают или снижаются в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники и др.

Функции прибыли:

- 1) прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;

35а

35. Понятие инвестиций

Инвестиции — вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала. Различают реальные (капитальные) и финансовые (портфельные) инвестиции. **Реальные инвестиции** — вложения средств в физический капитал предприятий. **Финансовые инвестиции** — вложения в покупку акций, других ценных бумаг и использование иных финансовых инструментов с целью увеличения финансового капитала инвестора.

Другой разновидностью финансовых инвестиций является покупка недвижимости (земельных участков), имущественных прав и лицензий, патентов, товарных знаков, других форм нематериальных активов с целью их перепродажи, сдачи в аренду и иного использования, приводящего к сохранению или увеличению первоначально инвестированного капитала.

Источниками финансовых средств для инвестиций могут быть собственные (внутренние) и привлекаемые извне (от внешних инвесторов).

Особым видом внешних инвестиций являются средства, привлекаемые предприятием для инвестиций за счет эмиссии собственных акций, бондов и иных ценных бумаг и их размещения на рынках, а также приращение основного капитала, образующееся за счет роста котировочной стоимости акций предприятия.

Два типа инвестиционной стратегии предприятия:

- 1) пассивные инвестиции — обеспечивают сохранение величины показателей экономической рентабельности предприятия;
- 2) активные инвестиции — обеспечивают повышение конкурентоспособности предприятия и прибыль-

36а

36. Источники инвестиций и их кредитное обеспечение

Важным направлением производственной политики предприятия является **управление формированием инвестиционных ресурсов**.

Согласно основной классификации инвестиций, все источники формирования инвестиционных ресурсов можно разделить на три основные группы: собственные, заемные, привлеченные.

К **собственным средствам** относятся: чистая прибыль от производственной и финансовой деятельности предприятия; амортизационные отчисления; средства от продажи основных средств и иммобилизация излишков оборотных средств; средства от реализации нематериальных активов.

Привлеченные средства промышленных предприятий — средства, предоставленные на постоянной основе, по которым может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода и которые могут не возвращаться владельцам (средства, получаемые от размещения акций акционерного общества; паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц в уставный фонд предприятия; средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями; государственные средства, предоставляемые на целевое инвестирование в виде дотаций, грантов и долевого участия и т. д.).

Заемные средства промышленных предприятий — средства, полученные на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой за их использование (долгосрочные и краткосрочные).

Долгосрочные заемные средства включают: долгосрочные кредиты банков и других институциональ-

346 2) прибыль обладает стимулирующей функцией (т. к. является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия);

3) прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Основные источники получения прибыли:

1) образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта;

2) связан с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к меняющейся конъюнктуре;

3) происходит из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное совершенствование технологии, рост объемов реализации и увеличение прибыли.

Под **распределением прибыли** понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

Валовая прибыль за вычетом всех налогов, полученная от различных форм хозяйственной деятельности, называется **чистой прибылью**, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

336 в) Резервный фонд (страховой) предназначен для компенсации неполученных доходов от предпринимательской деятельности вследствие наступления факторов риска;

2) платежи в бюджет;

3) проценты по долгосрочным кредитам.

Чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) — валовая выручка от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок.

Кроме выручки от реализации готовой продукции, предприятие может получать выручку от прочей реализации (выбывших основных фондов, материалов и др.), а также от внереализационных операций (сдачи имущества в аренду, совместной деятельности, доходов по операциям с ценными бумагами и др.).

В настоящее время для составления финансовой отчетности метод формирования выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается лишь после отгрузки продукции и предъявления покупателю расчетных документов. При объявлении учетной политики предприятие выбирает методику определения выручки от реализации только для целей налогообложения: либо по срокам оплаты отгруженной продукции (по мере поступления средств на расчетный счет или в кассу предприятия), либо по срокам отгрузки продукции и предъявления покупателю расчетных документов.

366 ных инвесторов; долгосрочные государственные инвестиционные кредиты; средства от выпуска долгосрочных облигаций и других долговых обязательств (на срок свыше года); лизинг и т. д.

Краткосрочные заемные средства: коммерческий (товарный) кредит; средства от выпуска краткосрочных облигаций и других долговых обязательств (срок менее года); краткосрочные кредиты банков и других институциональных инвесторов.

Кредит — предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений.

Потенциальным источником инвестиций для предприятия выступает государство.

Функции кредита:

1) перераспределительная. Временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности направляются в другие;

2) ускорения концентрации капитала. Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования;

3) ускорение научно-технического прогресса.

356 ность операций по сравнению с уже достигнутыми уровнями. Это происходит за счет внедрения новых технологий, организации выпуска конкурентоспособной продукции, завоевания новых рынков сбыта и поглощения конкурирующих фирм.

Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает в себя следующие этапы:

1) планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее в себе организующее начало всего инвестиционного процесса;

2) реализацию инвестиционного проекта, включающую собственно инвестирование (осуществление финансирования);

3) текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса;

4) оценку качества исполнения проекта и его соответствие поставленным целям.

Воспроизводственная структура инвестиций — это соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий, в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий.

37а 37. Расчет эффективности инвестиций

Для оценки эффективности проекта используются следующие показатели:

- 1) чистый доход;
- 2) чистый дисконтированный доход;
- 3) индекс доходности;
- 4) внутренняя норма доходности.

Чистый доход предприятия от реализации инвестиционного проекта — разница между поступлениями (притоком средств) и выплатами (оттоком средств) предприятия в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу планирования.

Использование в практике оценки инвестиционных проектов величины **чистого дисконтированного дохода** как производного от рассмотренного показателя чистого дохода вызвано очевидной неравноценностью для инвестора сегодняшних и будущих доходов. Иными словами, доходы инвестора, полученные в результате реализации проекта, подлежат корректировке на величину упущенной выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала.

Для того чтобы отразить уменьшение абсолютной величины чистого дохода от реализации проекта в результате снижения «ценности денег» с течением времени, используют коэффициент дисконтирования (α), который рассчитывается по следующей формуле:

$$\alpha = 1 / (1 + E)^t,$$

где E — норма дисконтирования (ставка дисконта),

38а 38. Понятие и классификация инноваций. Субъекты инвестиционной деятельности

Инновация (нововведение) — объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога. Инновация характеризуется более высоким технологическим уровнем, новыми потребительскими качествами товара или услуги по сравнению с предыдущим продуктом.

Совокупность инновационных действий предприятия называется **научно-технической политикой предприятия**. Научно-техническая политика включает в себя:

- 1) разработку планов и программ инновационной деятельности;
- 2) контроль за ходом разработки новой продукции и ее внедрением;
- 3) изучение проектов создания новых продуктов;
- 4) обеспечение финансами и материальными ресурсами программ нововведений;
- 5) обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом;

Непрерывный процесс открытия новых знаний и применение их в общественном производстве, т. е. непрерывный процесс внедрения инноваций, называется **научно-техническим прогрессом**.

Инновации бывают двух основных форм:

- 1) эволюционная форма, воплощающаяся в насыщении промышленности традиционной, постепенно совершенствующейся техникой;
- 2) революционная форма, воплощающаяся в технологических прорывах, характеризующихся совершенно новыми технологическими процессами и принципами работы машин.

39а 39. Сущность стратегии, ресурсы и возможности предприятия

Стратегия — обобщенная модель действий, необходимых для достижения поставленных целей. Цели — это ключевые результаты, к которым стремится предприятие в своей деятельности. Стратегия должна обеспечивать адаптацию предприятия к быстро меняющейся окружающей среде.

В современной рыночной экономике можно выделить три направления формирования стратегии.

Первое направление связано с достижением лидерства в области минимизации затрат. В результате предприятие может завоевать значительную долю рынка.

Второе направление связано со специализацией. В производстве данного вида продукции предприятие должно стать лидером.

Третье направление связано с фиксацией определенного сегмента рынка и концентрацией усилий предприятия на этом сегменте рынка.

В условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации на рынке очень важно не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел фирмы, но и выработать долгосрочную стратегию.

Каждая фирма уникальна, поэтому и процесс выработки стратегии специфичен, так как зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики и др.

Все подходы к разработке стратегии развития исходят из необходимости нахождения оптимального состояния между имеющимися на предприятии ре-

40а 40. Риск в деятельности предприятия

Риск — возможный убыток или неудача в коммерческом деле, обусловленные изменчивостью рыночной конъюнктуры.

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

Любое транспортное предприятие должно считаться с риском аварии. Предприятие, имеющее здание — с риском пожара, кражи и т. д.

Спекулятивный риск — риск, при котором предприниматель либо выигрывает, либо проигрывает (при покупке недвижимости, с целью перепродажи и получения прибыли — размер прибыли или убытков зависит от профессионализма предпринимателя).

Фундаментальный риск связан с экономическими, политическими, социальными и природными потрясениями, воздействию которых подвержено человеческое общество — наводнения и землетрясения, инфляция, войны и т. п.

По месту возникновения различают:

- 1) производственный риск — связан с производством продукции (товаров, услуг), с осуществлением любой производственной деятельности;
- 2) коммерческий риск — риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных фирмой;
- 3) финансовый риск — риск, возникающий в сфере отношений с финансовыми институтами.

386 Инновации по происхождению могут быть собственные и приобретенные. **Собственные инновации** — это те научные достижения и разработки, которые были от начала и до конца разработаны на данном конкретном предприятии. **Приобретенные инновации** (внешние) разработаны в других предприятиях, специализирующихся на этом фирмах. Их внедрение и использование в деятельности данного предприятия происходит путем приобретения патентов, лицензий и т. п.

Инновационная деятельность — практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах.

Субъекты — государство, предприятия, учреждения, университеты, фонды, физические лица (ученые и специалисты).

Государственное регулирование базируется на выборе приоритетов, генеральных стратегических направлений и ориентиров эффективного научно-технического и социально-экономического развития; проведении комплекса мер по организационно-нормативной и государственной финансово-ресурсной поддержке инновационной активности предприятий.

406 Предпринимательский риск в сфере производства:

- 1) снижение производительности труда, незапланированные простои оборудования и недоиспользование производственных мощностей, потери рабочего времени, повышение процента брака;
- 2) снижение цены на готовую продукцию в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой, недостаточным качеством, падением спроса и т. п.;
- 3) рост цен на материальные и трудовые ресурсы ведет к росту затрат на производство готовой продукции и снижению массы прибыли предприятия;
- 4) рост материальных затрат обусловлен перерасходом сырья, материалов, топлива, энергии;
- 5) непредвиденный рост транспортных и складских расходов, торговых издержек, накладных и прочих расходов, переплата налогов и прочих отчислений по различным причинам;
- 6) штрафы, пени, неустойки в связи с задержкой поставки, платежей, рекламаций и т. д.

Способы уменьшения рисков:

- 1) избежание — просто уклонение от риска, зачастую отказ от прибыли;
- 2) удержание риска за инвестором — риск в пределах имеющихся собственных сумм для покрытия убытков в случае проигрыша;
- 3) передача риска страховому обществу;
- 4) снижение риска — сокращение вероятности наступления рискового события и объема потерь.

376 t — порядковый номер временного интервала получения дохода.

Принятый способ расчета коэффициента дисконтирования исходит из того, что наибольшей «ценностью» денежные средства обладают в настоящий момент.

Норма дисконтирования рассматривается в общем случае как норма прибыли на вложенный капитал, как процент прибыли, который инвестор хочет получить в результате реализации проекта. Часто норма дисконтирования рассматривается на уровне ставки банковского депозита или на уровне ставки по банковскому кредиту.

Индекс доходности проекта позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него.

Рассчитывается он следующим образом: разница между поступлениями от реализации проекта и затратами на его реализацию умножается на коэффициент дисконтирования (α). Полученный результат делит на произведение капитальных вложений в проект на тот же α .

Внутренняя норма доходности — норма дисконта, при которой величина доходов от текущей деятельности предприятия в процессе реализации равна приведенным (дисконтированным) капитальным вложениям.

Практически вычисление внутренней нормы доходности производится с помощью программных средств типа электронных таблиц.

396 сурсами и возможностями по их использованию, с одной стороны, и удовлетворением запросов и **требованиями рынка** — с другой.

Ресурсы — совокупность имеющихся либо доступных материальных и нематериальных составляющих деятельности предприятия: основных и оборотных фондов, финансовых и человеческих ресурсов, лицензий, патентов и т. п.

Возможности предприятия — это то, насколько эффективно и рационально фирма и ее руководство могут распорядиться имеющимися ресурсами в условиях внешней среды.

Существенно влияют на выбор стратегии финансовые возможности фирмы и степень зависимости от внешней среды.

Бывают такие ситуации, когда фирма настолько зависит от поставщиков или покупателей, что не может самостоятельно определить выбор стратегии исходя из возможного более полного использования своего потенциала.

Возможности фирмы могут быть обусловлены также правовым регулированием поведения фирмы, социальными ограничениями, влиянием природной среды, политическими факторами.

41а

41. Сущность планирования

Планирование — это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу.

Планирование, управление и контроль над деятельностью предприятия за рубежом называется — «менеджмент».

Существует несколько методов планирования:

- 1) балансовый метод — обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана.
- 2) расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяются базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов.
- 3) экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.
- 4) графоаналитический метод дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями. Сетевые

42а

42. Виды планов

По срокам различают следующие виды планирования:

- 1) перспективное планирование — основывается на прогнозировании, его иначе называют стратегическим планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т. д. Стратегическое планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10—15 лет) и среднесрочное (5 лет), или пятилетнее, планирование. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном (пятилетнем) плане. В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера, и ряд предприятий разрабатывает долгосрочные планы сроком на пять лет, среднесрочные — на 2—3 года;
- 2) текущее (годовое) планирование — разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные;
- 3) оперативно-производственное планирование — уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех — участок — бригада — рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей — рабочих. Оперативно-производственное планирование по-

43а

43. Методика и порядок планирования

Методика и порядок планирования представляют собой общий **процесс планирования**.

Деятельность, связанную с планированием на предприятии, можно разделить на несколько основных этапов:

- 1) процесс составления планов, или непосредственный процесс планирования, т. е. принятие решений о будущих целях организации и способах их достижения. Результатом процесса планирования является система планов;
- 2) деятельность по осуществлению плановых решений. Результатами этой деятельности являются реальные показатели деятельности организации;
- 3) контроль результатов. На этом этапе происходит сравнение реальных результатов с плановыми показателями, а также создание предпосылок для корректировки действий организации в нужном направлении. Несмотря на то что контроль является последним этапом плановой деятельности, его значение очень велико, поскольку контроль определяет эффективность планового процесса в организации.

Методика и порядок планирования состоят из ряда этапов, следующих друг за другом.

Первый этап. Фирма проводит исследования внешней и внутренней среды организации, определяет ее главные компоненты, выделяет те из них, которые действительно имеют значение для организации, проводит сбор и отслеживание информации об этих компонентах, составляет прогнозы будущего состояния среды, производит оценку реального положения фирмы.

44а

44. Основные показатели плана производства

В процессе разработки плана производства продукции все объемные расчеты ведутся по каждой номенклатурной позиции. **Номенклатура** — перечень или состав выпускаемой продукции по видам, типам, сортам, размерам и иным признакам.

Важными рыночными индикаторами при составлении плана служат показатели эффективности и обновляемости выпускаемых товаров.

В соответствии с жизненным циклом товар достигает в известный период предельной эффективности, и поэтому требуется периодическое обновление номенклатуры или ассортимента товаров и услуг. **Коэффициент обновляемости** — соотношение новой и старой продукции в годовом плане производства.

Новой в промышленном производстве считается такая продукция, которая в современных динамичных условиях рынка выпускается в течение от одного года до трех лет, но не более пяти. Планирование производства новой конкурентоспособной продукции должно обеспечивать высокий доход всем предприятиям.

Это предполагает составление каждым предприятием долгосрочных и краткосрочных планов производства, обновление номенклатуры выпускаемых товаров, а также расширение использования новых плановых показателей.

В планах крупных промышленных предприятий действует система базовых и оперативных показателей. К **базовым** показателям (или контуру долгосрочных планов) относятся: объемы продаж, темпы роста, размер прибыли, доход на акцию, доля на рынке, дивиденды, цена акций, компенсации работникам, уровень

426 дразделяется на межцеховое, внутрицеховое и диспетчерование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является сменно-суточное планирование. Кроме того, планы классифицируются и по другим признакам:

- 1) по содержанию планов (техничко-экономический, организационно-технологический, социально-трудовой, финансово-инвестиционный и т. д.);
- 2) по уровню управления (фирменное, корпоративное, заводское планирование);
- 3) по методам обоснования (рыночное, индикативное, административное или директивное планирование);
- 4) по сфере применения (межцеховое, внутрицеховое, бригадное и индивидуальное);
- 5) по стадиям разработки (предварительное и окончательное);
- 6) по степени точности (укрупненное и уточненное).

По типу составления выделяют целевое и поисковое планирование. **Целевое планирование** предполагает сначала установку желаемых целей, а затем определение необходимых для достижения этих целей ресурсов. **Поисковое планирование** противоположно — определяются наличные ресурсы, а затем ищутся те цели, которые будет возможно достичь с данными ресурсами.

446 качества продукции, стратегия роста, политика устойчивости, социальная ответственность и др.

К **оперативным** показателям (или планам) отнесены показатели:

- 1) добавленной стоимости;
- 2) инвестиции на одного работающего;
- 3) показатели роста производительности труда;
- 4) коэффициент оборачиваемости капитала;
- 5) политика в области снижения издержек.

Текущие планы производства содержат следующие показатели:

- 1) номенклатуру и количество выпускаемой продукции в натуральных показателях;
- 2) объемы реализации или продажи продукции, работ и услуг в денежном выражении;
- 3) численность промышленно-производственного персонала предприятия;
- 4) фонд оплаты труда и средний уровень заработной платы персонала;
- 5) запасы материалов, незавершенного производства и готовой продукции;
- 6) объем капитальных вложений и инвестиций по отдельным направлениям деятельности;
- 7) основные финансовые показатели — себестоимость, прибыль, рентабельность и др.

416 графики являются разновидностью графоаналитических методов;

- 5) Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т. е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам.

Методологические **принципы** планирования:

- 1) принцип альтернативности. Требует проведения многовариантных разработок планов;
- 2) принцип системности. Предполагает исследование количественных и качественных закономерностей, создание системы показателей, методов, моделей, которые бы позволяли построить целостную картину его развития;
- 3) принцип согласованности — предполагает согласованность планов, различных по масштабу, планируемому периоду;
- 4) принцип непрерывности. Должна быть увязка планов по разным временным аспектам;
- 5) принцип комплексности. Рассмотрение всех сторон объекта исследования во взаимосвязи с внешними процессами;
- 6) принцип целенаправленности и приоритетности;
- 7) принцип оптимальности — из всех возможных вариантов развития должен выбираться оптимальный;
- 8) принцип сбалансированности заключается в балансовой увязке показателей и установлении пропорций;
- 9) принцип сочетания отраслевого и регионального аспектов.

436 **Второй этап.** Фирма устанавливает желаемые направления и ориентиры своей деятельности: видение, миссию, комплекс целей.

Третий этап. Стратегический анализ. Фирма сравнивает цели и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды (ограничивающих достижение желаемых показателей), определяет разрыв между ними. При помощи методов стратегического анализа формируются различные варианты стратегии.

Четвертый этап. Производится выбор одной из альтернативных стратегий и ее проработка.

Пятый этап. Подготавливается окончательный стратегический план деятельности фирмы.

Шестой этап. Среднесрочное планирование. Готовятся среднесрочные планы и программы.

Седьмой этап. На основе стратегического плана и результатов среднесрочного планирования фирма разрабатывает годовые оперативные планы и проекты.

Восьмой и девятый этапы, не являясь стадиями непосредственного процесса планирования, тем не менее определяют предпосылки для создания новых планов, которые должны учитывать:

- 1) что организации удалось сделать, реализова свои планы;
- 2) каков разрыв между плановыми показателями и фактическим выполнением.

45а

45. Разработка производственной программы предприятия. Этапы разработки производственной программы

Производственная программа — план производства и реализации продукции по объему, ассортименту и качеству.

Главная задача при составлении плана — подтвердить расчетами, что производство в состоянии производить необходимое количество товара требуемого качества в нужные сроки.

В плане указываются состав оборудования, поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки по цене, количеству и качеству.

План производства включает следующие этапы:

- 1) расчет производственной мощности — это максимально возможный годовой объем выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте и с учетом наилучшего использования всех имеющихся на предприятии ресурсов;
- 2) расчет численности персонала. Планирование потребности фирмы в персонале, необходимом для выполнения плана производства и реализации продукции, осуществляется в плане по труду и персоналу;
- 3) расчет фактической заработной платы персонала;
- 4) расчет сметы затрат на производство. Затраты группируются по следующим экономическим элементам: материальные затраты, амортизационные отчисления, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, прочие затраты;
- 5) расчет калькуляции себестоимости продукции (услуг). Расчет калькуляции себестоимости продукции рассчитывается как сумма затрат на сырье, ос-

46а

46. Планирование производственной мощности предприятия

Производственная мощность — максимально возможный годовой объем производства продукции, рассчитанный на основе полного использования всего установленного оборудования, полного использования времени его работы в течение года при применении технических норм производительности оборудования и современной организации производства и труда, т. е. при оптимальном использовании всех факторов, определяющих выпуск продукции.

Производственная мощность рассчитывается только в натуральных и условно-натуральных единицах измерения.

Расчет ведется только по выпускному оборудованию основных производств для всего ассортимента.

При расчете мощности принимаются во внимание следующие факторы: структура и величина основных производственных фондов; качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа; нормы производительности оборудования, трудоемкости изделий, выход продукции из сырья; режим работы предприятия; уровень организации производства и труда; качество сырья и ритмичность поставок и т. д.

Планирование производственной мощности заключается в выполнении комплекса плановых расчетов, позволяющих определить: входную мощность; выходную мощность; показатели степени использования мощности.

Входная мощность определяется по наличному оборудованию, установленному на начало планового

47а

47. Цели разработки и структура бизнес-плана предприятия

Создание новых проектов предполагает предварительное экономическое обоснование их целесообразности, последующее планирование необходимых затрат на их осуществление и ожидаемых конечных результатов.

Бизнес-планирование позволяет менеджерам и экономистам не только обосновать необходимость разработки того или иного инновационного проекта, но и возможность его реализации в действующих рыночных условиях.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Составлять его рекомендуется на период от трех до пяти лет. Для первого и второго года показатели следует давать в месячной и поквартальной разбивке, далее — в годовом разрезе. Бизнес-планы являются для наших производителей новым видом внутрихозяйственного или внутрифирменного планирования, получившим наибольшее распространение на малых и средних предприятиях.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы: как начать бизнес, как эффективно организовать производство, когда будут получены первые доходы, в какие максимально быстрые сроки можно будет расплатиться с кредиторами, как уменьшить возможный риск.

Жестко регламентированной **структуры** бизнес-плана не существует. Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

- 1) резюме (возможности предприятия);

48а

48. Понятие конкуренции

Конкурентоспособность — реальная и потенциальная способность компаний проектировать, производить и сбывать продукцию, которая по своим ценовым и неценовым параметрам более привлекательна, чем продукция конкурентов.

Главные условия обеспечения конкурентоспособности предприятия:

- 1) осуществление децентрализации производственных и сбытовых операций. С этой целью на предприятиях должны создаваться полуавтономные или автономные отделения, полностью отвечающие за прибыли и убытки. На эти отделения возлагается вся полнота ответственности за организацию производственно-сбытовой деятельности;
- 2) нововведенческая экспансия, поиск новых рынков и диверсификация операций. Это направление реализуется через создание в рамках крупных компаний нововведенческих фирм, ориентированных на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых изделий и технологий;
- 3) де бюрократизация, постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала (распределение акций среди персонала и образование предприятий, находящихся в коллективной собственности их работников);
- 4) использование научных подходов к стратегическому менеджменту.

В условиях рыночной экономики фирма-производитель не может продолжительное время занимать устойчивую позицию на рынке, опираясь исключительно на конкурентоспособность своей продукции. Необходима оценка конкурентоспособности производителя, а не отдельного товара.

466 периода. **Выходная мощность** — мощность на конец планового периода, рассчитываемая на основе входной мощности, выбытия и ввода мощности в течение планового периода.

Планирование выпуска продукции осуществляется исходя из **среднегодовой мощности** (M_c), рассчитываемой по формуле:

$$M_c = M_n + M_y (Ч1 / 12) + M_p (Ч2 / 12) + M_{yn} (Ч3 / 12) - M_b ((12 - Ч_4) / 12)$$

где M_n — производственная мощность на начало планируемого периода (года);
 M_y — увеличение мощности за счет организационных и других мероприятий, не требующих капитальных вложений;
 $Ч1, Ч2, Ч3, Ч4$ — соответственно число месяцев работы мощности;
 M_p — прирост мощности за счет технического перевооружения, расширения и реконструкции предприятия;
 M_{yn} — увеличение (+), уменьшение (-) мощности в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции, поступлением промышленно-производственных фондов от других предприятий и передачи их другим организациям;
 M_b — уменьшение мощности за счет ее выбытия вследствие ветхости.

486 **Подходы к оценке конкурентоспособности предприятий.** Согласно теории эффективной конкуренции интенсивность конкуренции и, следовательно, уровень конкурентоспособности компании определяются потенциалом рынка; легкостью вхождения на него; видом товара; однородностью рынка; структурой отрасли или конкурентными позициями фирм; возможностями для технологических нововведений и т. д.

Анализ этих факторов должен сопровождаться детальной оценкой экономических показателей деятельности фирмы. Этот подход позволяет в определенных пределах делать выводы относительно деятельности не только отдельного предприятия, но и отрасли в целом.

Наиболее оптимальной с точки зрения информативности и практической применимости полученных результатов является комплексная оценка уровня конкурентоспособности. Она базируется на тщательном анализе технологических, финансовых, производственных и сбытовых возможностей фирмы по определенным показателям. В результате их анализа получают информационный массив, который является значительной базой для принятия дальнейших управленческих решений структурного и инфраструктурного характера.

456 новые, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергию на технологические цели и определяются умножением норм расхода на цену их приобретения с учетом транспортно-заготовительных расходов за вычетом возвратных отходов;

6) расчет цены. Расчет цены производится по методу «средние издержки плюс прибыль» и имеет вид:

$$CPЦ = C + П + НДС + НТ,$$

где CPЦ — свободная рыночная цена;

C — себестоимость изделия;

П — прибыль;

НДС — налог на добавленную стоимость;

НТ — торговая надбавка;

7) расчет валовой, товарной и реализованной продукции.

Валовая продукция — весь объем произведенной продукции согласно договорным обязательствам предприятия.

Товарная продукция — продукция, находящаяся на складе предприятия, готовая к реализации, и продукция, находящаяся в пути, произведенная, но не оплаченная.

Реализованная продукция — продукция, за которую на текущий расчетный счет предприятия поступила оплата.

476 2) виды товаров (работ, услуг);

3) рынки сбыта производимых товаров;

4) существующая конкуренция на рынках сбыта;

5) маркетинговый план;

6) производственный план;

7) организационный план;

8) правовое обеспечение деятельности фирмы;

9) оценка риска и страхование;

10) финансовый план;

11) стратегия финансирования.

В рекомендациях некоторых разработчиков бизнес-планов приводятся и другие разделы, например инвестиционный план.

Бизнес-план ориентируется главным образом на разработку новой стратегии или тактики развития предприятия, тогда как обычное планирование может включать различные виды совместной текущей и перспективной деятельности. Бизнес-планы разрабатываются непосредственно под руководством и при личном участии предпринимателя — учредителя фирмы. Отечественные специалисты пока не имеют научно обоснованных методик разработки бизнес-планов применительно к нашим условиям рыночных отношений.

49а

49. Методы оценки конкурентоспособности

Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов. Однако эта оценка необходима предприятию для осуществления ряда мероприятий, таких как выработка основных направлений по созданию и изготовлению продукции, пользующейся спросом; оценка перспективы продажи конкретных видов изделий и формирование номенклатуры; установление цен на продукцию и т. д. В настоящее время методология и методика проведения оценки не являются достаточно разработанными. Сложность категории конкурентоспособности обуславливается многообразием подходов к ее оценке.

Среди **основных методов** анализа в экономической литературе выделяются следующие:

- 1) горизонтальный анализ, или анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с такими же за другие периоды;
- 2) вертикальный анализ, при котором исследуется структура показателей путем постепенного спуска на более низкий уровень детализации;
- 3) факторный анализ — анализ влияния отдельных элементов конкурентоспособности предприятия на общие экономические показатели;
- 4) сравнительный анализ — сравнение исследуемых показателей с аналогичными среднеотраслевыми или с аналогичными показателями конкурентов.

Как правило, в экономической литературе выделяются следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

- 1) оценка с позиции сравнительных преимуществ;

50а

50. Понятие факторов, влияющих на конкурентоспособность, и их классификация. Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия

Факторы конкурентоспособности — это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Факторы могут изменять конкурентоспособность предприятия в сторону повышения и в сторону уменьшения.

К факторам конкурентоспособности относят: финансовое положение предприятия; состояние базы для собственных НИОКР и уровень расходов на них; наличие передовой технологии; обеспеченность высококвалифицированными кадрами; способность к продуктовому и ценовому маневрированию; наличие сбытовой сети; состояние технического обслуживания; возможность кредитования; действенность рек-ламы и средств стимулирования сбыта; платежеспособность основных покупателей.

Конкурентоспособность предприятия складывается из следующих факторов:

- 1) ресурсного — затраты ресурсов на единицу готовой продукции;
- 2) ценового — уровень и динамика цен на все используемые ресурсы и готовую продукцию;
- 3) «фактора среды» — в данный фактор входят: экономическая и политическая обстановка в стране и степень воздействия государства на рыночного

51а

51. Определение, понятие, задачи и функции логистики

Логистика — наука о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.

Существуют два направления в определении логистики.

Одно из них связано с функциональным подходом к товародвижению, т. е. управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю.

Другое направление характеризуется более широким подходом: кроме управления операциями по продвижению товара, оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке, а также осуществляет гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

В современных условиях выделяют несколько видов логистики:

- 1) логистику, связанную с обеспечением производства материалами (закупочная логистика);
- 2) производственную логистику;
- 3) сбытовую (маркетинговую, или распределительную) логистику.

Неотъемлемой частью всех видов логистики является также обязательное наличие **логистического информационного потока**, включающего в себя сбор данных о товарном потоке, их передачу, обработку и систематизацию с последующей передачей готовой информации. Эту подсистему логистики часто называют компьютерной логистикой.

52а

52. Результативность деятельности предприятия и критерии ее оценки

Основным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени является **чистая продукция**, т. е. вновь созданная стоимость, а конечным финансовым результатом коммерческой деятельности — **прибыль**.

Результативность деятельности предприятия и критерии ее оценки можно сгруппировать по следующим пунктам:

- 1) управление оборотными средствами: эффективность управления оборотными средствами. Характеризуется показателями оборачиваемости, материалоемкости, снижения затрат ресурсов на производство, соблюдением установленных нормативов, увеличением долей активов с минимальным и малым риском вложения;
- 2) управление капиталом, вложенным в основные средства: эффективность использования основных фондов. Характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии основных фондов в результате роста фондоотдачи, увеличения сроков службы средств труда и др.;
- 3) политика привлечения новых финансовых ресурсов:
 - а) если есть возможность выбора, то финансирование за счет долгосрочных кредитов предпочтительнее, т. к. имеет меньший ликвидный риск;
 - б) долги предприятия должны погашаться в установленные сроки;

506

контрагента.

Вся совокупность факторов конкурентоспособности предприятия по отношению к нему подразделяется на внешние и внутренние.

Внутренние факторы — объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности (научно-технический потенциал, финансово-экономический потенциал, кадровый потенциал, эффективность рекламы, условия хранения, транспортировки, упаковки продукции, уровень сервисного и гарантийного обслуживания и т. д.)

Внешние факторы — социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна. Под внешними факторами следует понимать:

- 1) меры государственного воздействия: экономического характера (амортизационную, налоговую, финансово-кредитную политику); административного характера (совершенствование и реализацию законодательных актов, демонополизацию экономики, государственную систему стандартизации и сертификации);
- 2) основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия (его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов);
- 3) деятельность общественных и негосударственных институтов;
- 4) деятельность политических партий, движений, блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в стране.

526 4) управление структурой капитала предприятия:

- a) структура капитала (соотношение различных источников средств) обеспечивает минимальную его цену;
 - б) при принятии решений о структуре капитала должны учитываться и иные критерии (способность предприятия обслуживать и погашать долги из суммы полученного дохода, величина и устойчивость прогнозируемых потоков денежных средств для обслуживания и погашения долгов, иные критерии);
- 5) уровень и динамика финансовых результатов деятельности предприятия:
- a) уровень и динамика финансовых результатов позволяют судить об оптимизации деятельности предприятия;
 - б) высокая степень капитализации прибыли, т. е. доля прибыли, направленной на создание фондов накопления, и доля нераспределенной прибыли в чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- 6) имущественное положение и финансовое состояние предприятия, деловая активность и эффективность деятельности:
- a) рост положительных качественных сдвигов в имущественном положении;
 - б) нормативные или оптимальные значения важнейших показателей финансового состояния предприятия, а также деловой активности и эффективности деятельности.

496 2) оценка с позиции теории равновесия;

3) оценка исходя из теории эффективности конкуренции;

4) оценка на базе качества продукции;

5) профиль требований;

6) профиль полярностей;

7) матричный метод;

8) SWOT-анализ;

9) построение «гипотетического многоугольника конкурентоспособности».

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

Суть экспертных методов заключается в организованном сборе суждений и предположений экспертов с последующей обработкой полученных ответов и формированием результатов.

516 **Макрологистика** решает вопросы, связанные с анализом рынка поставщиков и потребителей, выработкой общей концепции распределения, размещением складов, выбором вида транспорта, организацией транспортного процесса, рациональных направлений материальных потоков, пунктов поставки сырья, материалов и полуфабрикатов, с выбором транзитной или складской схемы доставки товаров.

Микрологистика решает локальные вопросы в рамках отдельных звеньев и элементов логистики. Микрологистика обеспечивает операции по планированию, подготовке, реализации и контролю за процессами перемещения товаров внутри предприятий.

Одна из основных задач логистики заключается также в создании интегрированной эффективной системы регулирования и контроля материальных и информационных потоков.

В соответствии с современными задачами логистики различают два вида ее функций: оперативные и координационные.

Оперативные функции — управление движением материальных ценностей в сфере снабжения, производства и распределения.

Координационные функции — выявление и анализ потребностей в материальных ресурсах различных фаз и частей производства; анализ рынков, на которых действует предприятие, и прогнозирование поведения других источников этих рынков; обработка данных, касающихся заказов и потребностей клиентуры.

53а

53. Важнейшие факторы экономического роста предприятия

Экономический рост — тенденция изменения совокупных показателей развития предприятия за определенный промежуток времени, обычно за год. Для характеристики экономического роста используются как общие, так и частные показатели.

Общим показателем динамики экономического роста обычно считается рост выручки, прибыли и рентабельности за определенный период времени. В качестве **частных показателей** используются производительность труда, эффективность производства и т. д.

Развитие и расширение предприятия может осуществляться двумя типами: экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивный экономический рост означает простое наращивание, в уже сложившихся пропорциях всех факторов производства: орудий труда, предметов труда и работников. Для экстенсивного роста показателями: технический застой, консервация существующей структуры производства, его затратный характер и ограниченность ресурсов.

Интенсивный экономический рост основан на применении прогрессивной (ресурсосберегающей) техники и технологии, достижений науки, научно-технической и экономической информации, росте квалификации работников. В результате возрастает эффективность деятельности предприятия (повышаются производительность труда, ресурсосбережение, качество продукции).

Классификация факторов экономического роста:
1) по месту возникновения — внешние и внутренние;
2) по важности результата — основные и второстепенные;

54а

54. Качество, стандарты качества

Качество продукции — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Свойство продукции — объективная особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или потреблении.

Качество продукции формируется на всех этапах ее жизненного цикла. Свойства продукции выражаются показателями качества — количественными характеристиками одного или нескольких свойств продукции, входящих в качество и рассматриваемых применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

В зависимости от роли, выполняемой при оценке, различают классификационные и оценочные показатели.

Классификационные показатели характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. В оценке качества продукции эти показатели, как правило, не участвуют.

Оценочные показатели количественно характеризуют свойства, которые образуют качество продукции как объекта производства и потребления (эксплуатации). Они используются для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверке качества при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на:

- 1) показатели функциональной пригодности;

55а

55. Показатели эффективности деятельности предприятия и методика их расчета

Эффективность предприятия — эффективность к обновлению, когда выявляются факторы, влияющие на работу предприятия и способность к обновлению, т. е. определяется способность предприятия к освоению в текущем периоде новых изделий, требуемых рынком в последующие периоды.

Прибыльность (рентабельность) предприятия, используя показатель рентабельности продаж равна:

$$R_n = \text{ЧП} / \text{РП}.$$

Зная объем продаж и получаемую при этом прибыль, мы с помощью данной формулы можем прогнозировать рентабельность продаж и, конечно, выработать ценовую стратегию во взаимосвязи с объемом производства для гибкого развития в момент сильных внешних возмущений среды;
Оборачиваемость активов:

$$O = \text{РП} / A.$$

Рентабельность активов равна:

$$R_a = R_n \times O = (\text{ЧП} / \text{РП}) \times (\text{РП} / A) = \text{ЧП} / A$$

Финансового рычаг:

$$H = \text{ПО} / \text{ЧП},$$

56а

56. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса

Оценка эффективности хозяйственной деятельности включает анализ: предварительный, финансовой устойчивости, ликвидности баланса, финансовых коэффициентов, финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.

Большинство методик анализа финансового положения и эффективной деятельности предполагает расчет следующих групп индикаторов: финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности.

Результат предварительного анализа — общая оценка финансового состояния, определение платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса предприятия.

Анализируются динамика валюты баланса, структура пассивов, источники формирования оборотных средств и их структура, основные средства и прочие внеоборотные активы, результаты финансовой деятельности предприятия.

При анализе структуры пассивов реализуются следующие цели:

- 1) определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия;
- 2) выявляется обеспеченность запасов и затрат предприятия собственными источниками, а также с учетом долгосрочного, а затем и краткосрочного кредитов;
- 3) рассматриваются причины образования кредиторской задолженности, ее удельный вес в обязательствах предприятия, динамика, структура, доля прос-

- 546** 2) показатели надежности;
3) гигиенические показатели;
4) показатели эстетичности продукции;
5) показатели целостность композиции.

Ресурсосберегающие показатели включают: показатели технологичности и показатели ресурсопотребления. **Природоохранные показатели:** показатели безопасности, показатели экологичности.

Стандартизация — деятельность по установлению норм, правил и характеристик.

Формы и методы взаимодействия предприятий друг с другом, с государственными органами управления устанавливаются стандартами государственной системы стандартизации. Государственная система стандартизации РФ (ГСС РФ) включает комплекс основополагающих стандартов.

Государственный стандарт РФ (ГОСТ Р) — стандарт, принятый Комитетом РФ по стандартизации, метрологии и сертификации, или Госстроем России.

Международный стандарт — стандарт, принятый международной организацией по стандартизации. В 1946 г. была создана Международная организация по стандартизации (ISO), основным видом деятельности которой является разработка международных стандартов.

566 роченной задолженности.

По типу финансовой устойчивости и его изменению судят о надежности предприятия с точки зрения платежеспособности.

В соответствии с показателем обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяют типы финансовой устойчивости:

- 1) абсолютная устойчивость финансового состояния: собственные оборотные средства полностью обеспечивают запасы и затраты;
- 2) нормально-устойчивое финансовое состояние: запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и краткосрочными заемными источниками;
- 3) неустойчивое финансовое состояние: запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов;
- 4) кризисное финансовое состояние: запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования; предприятие находится на грани банкротства.

Анализ ликвидности баланса позволяет оценить кредитоспособность предприятия, т. е. способность рассчитаться по своим обязательствам.

Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

- 536** 3) по структуре — простые и сложные;
4) по времени действия — постоянные и временные.

К внутренним факторам, влияющим на экономический рост предприятия, относят:

- 1) отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования;
 - 2) структуру выпускаемой продукции (услуг);
 - 3) величину издержек;
 - 4) состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;
 - 5) технико-технологический уровень производства и инновационную активность;
 - 6) производительность труда и режим экономии;
 - 7) конкурентоспособность и качество продукции;
- Влияние этих факторов во многом зависит от компетенции и профессионализма менеджеров предприятия, их умения учитывать изменения внутренней и внешней среды.

К внешним факторам относят:

- 1) законодательные акты;
- 2) политическую и экономическую стабильность;
- 3) развитие рыночной инфраструктуры;
- 4) НТП и новые технологии;
- 5) воздействие конкурентов и потребителей;
- 6) финансово-кредитную, налоговую, инвестиционную и протекционистскую политику в стране и регионе.

556 где ПО — чистая прибыль, направляемая на финансирование новой продукции.

Формула модели оценки эффективности предприятия:

$$\Gamma = f \times (Y_{об} \times C_{об}) = f \times (ЧП / РП) \times (РП / А) \times (А / СА) \times (ПО / ЧП) \times (T_{оп} / T_{пр}) = f \times (R_n \times O \times \Phi P \times N) \times (K_o \cdot \Gamma \cdot n) = f \times Y_{об} \times N,$$

где Γ — показатель оценки эффективности предприятия;

$Y_{об} = (R_n \times O \times \Phi P \times N)$ — эффективность предприятия к обновлению (экономический потенциал);

$R_n = ЧП / РП$ — рентабельность продаж;

$O = РП / А$ — оборачиваемость активов;

$\Phi P = А / СА$ — финансовый рычаг;

$N = ПО / ЧП$ — норма прибыли на обновление;

ЧП — чистая прибыль;

РП — реализованная продукция;

А — активы;

СА — собственные активы;

ПО — прибыль на обновление;

$C_{об} = K_o \times n = N$ — способность предприятия к обновлению (расчетное число изделий, находящихся в освоении);

$K_o = T_{оп} / T_{пр}$ — коэффициент обновления;

$T_{оп}$ — период освоения изделия;

$T_{пр}$ — период производства и реализации изделия;

n — номенклатура изделий, производимых предприятием.

Душенькина Е. А.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ
КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Заведующая редакцией: Максименко Е. В.
Выпускающий редактор: Иванова О. Л.

Формат: 84 г 108/32
Гарнитура: «Ньютон»