

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ,
МОЛОДЕЖИ И СПОРТА УКРАИНЫ**

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Мельник В. И.

Шумская А. Н.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Харьков. Изд. ХНЭУ, 2013

УДК 658.15(075.8)

ББК 65.29я73

М48

Рецензенты: докт. экон. наук, профессор кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета *Горелов Д. А.*; канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, организации и управления предприятием Украинской государственной академии железнодорожного транспорта *Зубенко В. А.*

Рекомендовано к изданию решением ученого совета Харьковского национального экономического университета.

Протокол № 3 от 05.11.2012 г.

Авторский коллектив: Шумская А. Н., канд. экон. наук, доцент – темы 1 – 8; Мельник В. И., канд. экон. наук, доцент – введение, темы 9 – 16.

Мельник В. И.

М48 Экономика предприятия : учебное пособие / В. И. Мельник, А. Н. Шумская. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2013. – 404 с. (Русск. яз.)

Раскрыты основные проблемы, возникающие в сфере экономики предприятия. Существенное внимание уделено достижению синтеза теории и практики, что способствует приобретению студентами определенных профессиональных компетентностей. Визуализация теоретического материала в виде схем и таблиц значительно облегчает студентам изучение данной учебной дисциплины, экономит время, а их наглядность способствует быстрому усвоению и запоминанию. Предложены адаптированные тесты разной сложности, контрольные вопросы для самодиагностики, решение кроссвордов и практические задания.

Рекомендовано для студентов экономических специальностей высших учебных заведений.

ISBN

УДК 658.15(075.8)

ББК 65.29я73

© Харьковский национальный
экономический университет, 2013

© Мельник В. И.

Шумская А. Н.

2013

Содержание

Введение	9
Раздел 1. Предприятие в современной системе хозяйствования. Ресурсное обеспечение деятельности предприятия	15
1. Теории предприятий и основы предпринимательства	15
1.1. Понятие предприятия и основы его функционирования	15
1.2. Теории предприятий	20
1.3. Общая характеристика предпринимательской и хозяйственной деятельности	23
1.4. Договорные взаимоотношения в предпринимательской деятельности	27
1.5. Международная предпринимательская деятельность	30
Выводы	32
Контрольные вопросы для самодиагностики	33
Тесты для самодиагностики	34
Решение кроссворда	35
2. Виды предприятий, их организационно-правовые формы	39
2.1. Классификация предприятий	39
2.2. Хозяйственные общества в Украине	43
2.3. Виды и организационно-правовые формы объединения предприятий	48
Выводы	51
Контрольные вопросы для самодиагностики	52
Тесты для самодиагностики	52
Решение кроссворда	54
3. Внешняя среда хозяйствования предприятий	56
3.1. Сущность и составляющие внешней среды хозяйствования предприятий	56
3.2. Макросреда предприятия	58
3.3. Микросреда предприятия	61
3.4. Оценка влияния факторов внешней среды на предприятие	64
Выводы	67
Контрольные вопросы для самодиагностики	68
Тесты для самодиагностики	68
Решение шифрокроссворда	69

4. Структура и управление предприятием	71
4.1. Структура предприятия.....	71
4.2. Сущность и функции процесса управления	75
4.3. Методы управления деятельностью предприятий	79
4.4. Организационные структуры управления предприятием	81
Выводы	88
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	89
Тесты для самодиагностики	89
Решение кроссворда	91
5. Рынок и продукция	93
5.1. Рыночная среда хозяйствования предприятий.....	93
5.2. Сущность продукции и ее основные характеристики	97
5.3. Формирование производственной программы предприятия....	100
5.4. Конкурентоспособность продукции	103
Выводы	107
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	109
Тесты для самодиагностики	109
Решение шифрокроссворда	110
Практические задания для самостоятельного решения	111
6. Планирование деятельности предприятия	113
6.1. Основы планирования	113
6.2. Стратегическое планирование развития предприятия	119
6.3. Бизнес-план предприятия.....	123
6.4. Тактическое и оперативное планирование.....	126
6.5. Прогнозирование развития предприятия.....	130
Выводы	133
Контрольные вопросы для самодиагностики	136
Тесты для самодиагностики	136
Решение кроссворда	138
7. Персонал предприятия, производительность и оплата труда.....	140
7.1. Понятие, классификация и структура персонала предприятия	140
7.2. Планирование и формирование персонала предприятия.....	144
7.3. Кадровая политика предприятия	154
7.4. Производительность труда и методы ее измерения. Факторы и резервы роста производительности труда	156

7.5. Оплата труда и ее основные функции	163
7.6. Организация оплаты труда на предприятии. Формы и системы оплаты труда	169
Выводы	180
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	185
Тесты для самодиагностики	185
Решение кроссворда	187
Пример расчета практических заданий	188
Практические задания для самостоятельного решения	190
8. Капитал предприятия.....	191
8.1. Общая характеристика капитала и производственных фондов	191
8.2. Экономическая сущность и структура основных производственных фондов	193
8.3. Методы оценки основных производственных фондов	198
8.4. Износ и амортизация основных производственных фондов предприятия	200
8.5. Показатели использования основных производственных фондов	205
8.6. Экономическая сущность и состав нематериальных ресурсов предприятия.....	208
8.7. Понятие и классификация нематериальных активов предприятия.....	212
8.8. Сущность, кругооборот и классификация оборотных средств (оборотные фонды, фонды обращения)	215
8.9. Необходимость и методы определения потребности в оборотных средствах	218
8.10. Показатели эффективности использования оборотных средств.....	222
Выводы	225
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	228
Тесты для самодиагностики	229
Практические задания для самостоятельного решения	231
Раздел 2. Организация и экономические результаты деятельности предприятия	232
9. Инвестиции.....	232
9.1. Понятие и классификация инвестиций	232

9.2. Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования.....	235
9.3. Финансовые инвестиции.....	237
9.4. Оценка эффективности инвестиционной деятельности.....	239
Выводы.....	241
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	242
Тесты для самодиагностики.....	243
Пример расчета практического задания.....	244
Практические задания для самостоятельного решения.....	246
10. Инновационная деятельность.....	248
10.1. Характеристика инноваций и инновационной деятельности.....	248
10.2. Инновационные процессы.....	250
10.3. Научно-технический прогресс и его роль в развитии экономики.....	252
10.4. Оценка эффективности инновационной деятельности.....	256
Выводы.....	259
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	260
Тесты для самодиагностики.....	260
Пример расчета практического задания.....	261
Практические задания для самостоятельного решения.....	263
11. Техничко-технологическая база и производственная мощность предприятия.....	264
11.1. Характеристика технико-технологической базы производства.....	264
11.2. Организационно-экономическое управление техническим развитием предприятия.....	265
11.3. Лизинг как форма обновления технической базы производства.....	267
11.4. Производственная мощность предприятия.....	269
Выводы.....	272
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	273
Тесты для самодиагностики.....	274
Пример расчета практического задания.....	275
Практические задания для самостоятельного решения.....	277
12. Организация производства и обеспечение качества продукции.....	278
12.1. Сущность, структура и принципы организации производственного процесса.....	278

12.2. Организационные типы производства	282
12.3. Организация производственного процесса во времени.....	284
12.4. Методы организации производства.....	285
12.5. Обеспечение качества продукции	288
Выводы.....	292
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	293
Тесты для самодиагностики	293
Решение кроссворда	294
13. Затраты на производство и реализацию продукции	297
13.1. Сущность и классификация затрат на производство и реализацию продукции	297
13.2. Группировка затрат по экономическим элементам	302
13.3. Группировка затрат по статьям калькуляции	304
13.4. Калькулирование себестоимости продукции	308
13.5. Зависимость себестоимости продукции от объема производства. Понятие критического объема производства	310
13.6. Понятие и виды цен	313
Выводы.....	316
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	317
Тесты для самодиагностики	317
Пример расчета практических заданий.....	319
Практические задания для самостоятельного решения	322
14. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия.....	323
14.1. Сущность и значение прибыли.....	323
14.2. Виды прибыли, порядок их формирования и расчета.....	324
14.3. Экономические факторы, которые влияют на размер прибыли	330
14.4. Распределение и использование прибыли на предприятии....	331
14.5. Рентабельность: система показателей и методы их определения	333
Выводы.....	336
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	337
Тесты для самодиагностики	337
Пример расчета практического задания.....	338
Практические задания для самостоятельного решения	341

15. Развитие предприятий: современные модели, трансформация и реструктуризация	344
15.1. Современные модели развития предприятий	344
15.2. Экономическая сущность и цель осуществления реструктуризации предприятия	347
15.3. Формы и виды реструктуризации.....	348
15.4. Порядок осуществления и эффективность реструктуризации субъектов хозяйствования	351
Выводы.....	354
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	355
Тесты для самодиагностики	356
Решение кроссворда	357
16. Экономическая безопасность и антикризисная деятельность.....	359
16.1. Характеристика экономической безопасности предприятия	359
16.2. Санация предприятий.....	362
16.3. Банкротство предприятий.....	365
16.4. Ликвидация обанкротившихся предприятий	372
Выводы.....	376
Контрольные вопросы для самодиагностики.....	377
Тесты для самодиагностики.....	378
Решение кроссворда	380
Глоссарий.....	382
Использованная литература	395
Именной указатель	400
Предметный указатель.....	401

Введение

На современном этапе развития экономики Украины происходят радикальные преобразования в обществе и фундаментальная трансформация основ хозяйствования в стране. Именно необходимость реформирования всех сфер национальной экономики, которая оказалась в глубоком кризисе, нуждается в постоянных изменениях в законодательной и хозяйственной практике. При этом первоочередной задачей каждого отечественного предприятия является разработка и реализация мероприятий, направленных на выход из кризиса и дальнейшее обеспечение его стабильного экономического развития. Для решения такой задачи важное значение имеет подготовка специалистов, владеющих профессиональными компетентностями в вопросах организации эффективного хозяйства и управления экономическими процессами на уровне предприятия.

Цель учебной дисциплины "Экономика предприятия" – формирование у студентов способностей самостоятельно мыслить, принимать управленческие решения, выполнять комплексные экономические расчеты для эффективного осуществления хозяйственной деятельности и повышения результативности хозяйствования на уровне первичного структурного звена общественного производства. Предметом учебной дисциплины являются форма проявления экономических законов и закономерностей функционирования и развития предприятия в рыночных условиях, направления и механизмы повышения эффективности его хозяйственной деятельности.

При изучении данной учебной дисциплины перед студентами ставятся такие основные задачи: получить целостное представление о хозяйственных процессах, которые происходят в производственно-коммерческих системах предприятий, и сформировать профессиональные компетентности относительно управления предприятием в конкурентной среде, эффективного использования ресурсного и производственно-хозяйственного потенциала, обеспечения расширенного самовоспроизводства на основе инновационно-инвестиционной модели развития предприятия.

В учебном пособии основное внимание уделяется достижению синтеза теории и практики, что способствует приобретению студентами определенных профессиональных компетентностей.

В теме "Теории предприятий и основы предпринимательства" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: отслеживать изменения в нормативно-правовом обеспечении функционирования предприятий; обосновывать цель и параметры направлений деятельности предприятия; брать на себя ответственность за разработку документального обеспечения договорных взаимоотношений в предпринимательской деятельности; брать инициативу за налаживание внешнеэкономических связей и осуществление поиска выгодных зарубежных партнеров.

В теме "Виды предприятий, их организационно-правовые формы" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: обосновывать выбор вида и организационно-правовой формы предприятия; осуществлять систематизацию информации, которая необходима для обоснования выбора организационно-правовой формы предприятия; самостоятельно оценивать уровень предпринимательского риска в зависимости от выбранной организационно-правовой формы предприятия.

В теме "Внешняя среда хозяйствования предприятий" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: осуществлять анализ внешней среды с целью предотвращения угроз и реализации возможностей и преимуществ предприятия (на основе использования SWOT-анализа, PEST-анализа и др.); организовывать сбор, накопление и обработку информации о деятельности реальных и потенциальных конкурентов, которые могут повлиять на существующий статус предприятия; обеспечивать установление эффективных контактов с поставщиками, потребителями, финансовыми учреждениями, государственными учреждениями, которые занимаются надзором и регулированием хозяйственной деятельности предприятий; брать инициативу за обеспечение оперативной адаптации структурных подразделений (функциональных, производственных и др.) предприятия к влиянию внешней среды.

В теме "Структура и управление предприятием" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: обосновывать создание новых организационно-производственных структур предприятия; использовать современные методы управления предприятием;

устанавливать взаимосвязи в работе путем построения систем координации, взаимодействия, информации, создания команд и управления конфликтами; брать инициативу за правильность выбора организационной структуры управления предприятием (линейной, функциональной, матричной, дивизиональной и др.), определение факторов влияния на ее построение.

В теме "Рынок и продукция" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: обосновывать целесообразность и обеспечивать эффективность взаимоотношений с организациями рыночной инфраструктуры; формировать производственную программу предприятия и рассчитывать ее технико-экономические показатели (объемы товарной, валовой, реализованной продукции); осуществлять ресурсное обоснование производственной программы; нести ответственность за проведенную оценку конкурентоспособности продукции с использованием различных методов.

В теме "Планирование деятельности предприятия" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: применять современные методы для осуществления коротко-, средне- и долгосрочного прогнозирования деятельности предприятия; составлять бизнес-план предприятия; нести ответственность за последствия формирования стратегии развития предприятия и осуществление тактического и оперативного планирования его деятельности.

В теме "Персонал предприятия, производительность и оплата труда" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: осуществлять планирование и формирование персонала предприятия; определять необходимую численность отдельных категорий работников предприятия; рассчитывать показатели движения и эффективности использования персонала предприятия; формировать и совершенствовать кадровую политику предприятия для повышения эффективности использования трудовых ресурсов; самостоятельно проводить расчет заработной платы персонала по разным системам оплаты труда.

В теме "Капитал предприятия" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: рассчитывать стоимость, износ и эффективность амортизации основных фондов и нематериальных ак-

тивов; подбирать конкретные средства и инструменты для надлежащего управления оборотными активами предприятия; осуществлять нормирование оборотных средств, используя различные методы (метод прямого счета, коэффициентный, аналитический); рассчитывать показатели эффективности использования основных фондов (фондоотдача, фондоемкость и др.) и оборотных средств предприятия (коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент закрепления оборотных средств, длительность одного оборота оборотных средств и др.); брать инициативу в выявлении резервов повышения эффективности использования производственных фондов, оборотных средств, нематериальных активов предприятия и разработке мероприятий по их реализации.

В теме "Инвестиции" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: определять оптимальные средства и направления инвестиционной деятельности предприятия; осуществлять операции по инвестициям в ценные бумаги; нести ответственность за проведенные расчеты по выбору эффективных методов оценки инвестиционных проектов; способность самостоятельно прогнозировать экономические последствия инвестиционных решений.

В теме "Инновационная деятельность" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: обосновывать и инициировать производство новых видов продукции с учетом потребностей рынка; обосновывать и инициировать увеличение капиталовложений в ресурсосбережение, стимулирование ресурсного направления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; осуществлять планирование и внедрение мероприятий научно-технического прогресса; нести ответственность за последствия оценки эффективности инновационной деятельности предприятия.

В теме "Технико-технологическая база и производственная мощность предприятия" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: оценивать уровень технического развития предприятия; разрабатывать программу технического развития предприятия; осуществлять весь комплекс лизинговой деятельности; проводить лизинговые операции по оборудованию для малого и среднего предпринимательства; использовать лизинг как финансовый инструмент рас-

ширения инвестиционной деятельности; быть ответственным за обоснование производственной мощности предприятия и направлений ее наращивания.

В теме "Организация производства и обеспечение качества продукции" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: обосновывать выбор типов и методов организации производства; осуществлять организацию производственного процесса на предприятии; рассчитывать продолжительность производственного цикла и разрабатывать мероприятия по его сокращению; использовать современные методы оценки качества продукции предприятия; самостоятельно разрабатывать мероприятия по обеспечению и повышению качества продукции, используя отечественный и зарубежный опыт.

В теме "Затраты на производство и реализацию продукции" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: оптимизировать состав затрат, формировать эффективные источники их финансирования; определять себестоимость продукции и способы ее снижения; вычислять и устанавливать цены на продукцию (работы, услуги) с использованием действующих методов и разработанных стратегий ценообразования; нести ответственность за определение критического объема производства продукции в условиях конкуренции.

В теме "Финансово-экономические результаты деятельности предприятия" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: осуществлять расчеты планово-экономических и финансовых показателей; анализировать уровень и динамику показателей рентабельности (рентабельность продукции, рентабельность производства, рентабельность продаж и др.), финансовых результатов (прибыль от операционной деятельности, прибыль от обычной деятельности до налогообложения, чистая прибыль), влияния инфляции на финансовые результаты; определять и оценивать экономические факторы, которые влияют на размер прибыли; нести ответственность за последствия проведенного анализа направлений распределения и использования прибыли предприятия.

В теме "Развитие предприятий: современные модели, трансформация и реструктуризация" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: осуществлять обоснование концепции ре-

структуризации предприятия; разрабатывать бизнес-план реструктуризации предприятия; самостоятельно осуществлять оценку эффективности проекта реструктуризации.

В теме "Экономическая безопасность и антикризисная деятельность" формируются такие профессиональные компетентности у студентов: прогнозировать и оценивать вероятность банкротства предприятия; своевременно осуществлять предупредительные меры по возможному банкротству предприятия; осуществлять санацию финансов предприятия; самостоятельно составлять и реализовывать планы урегулирования финансовых отношений между предприятием и его кредиторами; нести ответственность за организацию финансовых отношений в условиях угрозы банкротства.

Для реализации компетентного подхода в учебном пособии предложены 16 тем, содержащих методологию дисциплины, ее инструментарий, методические подходы, ознакомление с которыми позволит студентам грамотно решать практические задания, кроссворды и шифро-кроссворды, что подчеркивает практическую ценность учебного пособия.

Предложенная работа соответствует программе данной учебной дисциплины и подготовлена в соответствии с отраслевым стандартом высшего образования отрасли знаний "Экономика и предпринимательство", утвержденного Министерством образования и науки, молодежи и спорта Украины.

Учебное пособие отличается представлением значительного материала в виде схем и таблиц, которые сопровождаются пояснениями, что позволит студентам логически и системно осваивать понятия и категории по дисциплине. Это значительно облегчает студентам изучение данной учебной дисциплины. Наличие готовых четко сформулированных базовых понятий, схем, таблиц значительно экономит время студентов, а их наглядность способствует быстрому усвоению и запоминанию.

Данное учебное пособие ставит целью помочь студентам экономических специальностей высших учебных заведений овладеть профессиональными компетентностями в сфере экономики предприятия. Это будет способствовать повышению качества подготовки современного экономиста, который может конкурировать на отечественном и мировом рынках труда.

Раздел 1. Предприятие в современной системе хозяйствования. Ресурсное обеспечение деятельности предприятия

1. Теории предприятий и основы предпринимательства

1.1. *Понятие предприятия и основы его функционирования.*

1.2. *Теории предприятий.*

1.3. *Общая характеристика предпринимательской и хозяйственной деятельности.*

1.4. *Договорные взаимоотношения в предпринимательской деятельности.*

1.5. *Международная предпринимательская деятельность.*

Ключевые понятия и термины: экономика предприятия, предприятие, устав, субъекты хозяйствования, хозяйственная деятельность, предпринимательство, договор, учредительный договор, коллективный договор, международная предпринимательская деятельность, франчайзинг.

1.1. Понятие предприятия и основы его функционирования

На современном этапе развития экономики Украины основным производственно-хозяйственным звеном является **предприятие**. Это связано с тем, что именно на уровне предприятия производится необходимая обществу продукция, оказываются различные услуги. *Конечная цель предприятия* – изготовление продукции или выполнение работ и услуг для удовлетворения общественных потребностей. В связи с этим особое значение приобретает комплексное исследование особенностей экономики предприятия, поскольку знание этой учебной дисциплины – необходимое условие понимания социально-экономических процессов, происходящих в обществе, а также решения поставленных хозяйственных заданий.

Экономика предприятия как учебная дисциплина имеет свою основную цель, объект и предмет исследования (рис. 1.1).

Экономика предприятия как наука изучает экономические отношения, являющиеся предметом изучения ряда экономических наук, прежде всего, политэкономии, изучающей законы, которые управляют производством, распределением, обменом и потреблением материальных (нематериальных) благ на разных уровнях развития человеческого общества.



Рис. 1.1. Основные аспекты изучения учебной дисциплины

Кроме того, экономика предприятия непосредственно связана с микроэкономикой и макроэкономикой. Например, все изучаемые макроэкономикой процессы, а именно формирование совокупного спроса и предложения, национального дохода и валового национального продукта и др., напрямую отражаются и влияют на деятельность и развитие первичного звена хозяйствования – предприятие.

Экономика предприятия не может не учитывать влияния законов и закономерностей на деятельность субъектов хозяйствования, которые являются предметом изучения микроэкономики, например, закономерности формирования объемов производства отдельных товаров, цен на них, влияние налогов на уровень сбережений населения и др.

В непосредственной связи с экономикой предприятия находится экономическая статистика, которая изучает количественную сторону массовых экономических явлений и процессов. Экономика предприятия широко использует статистические данные. Важным является достоверность статистических данных, поскольку она отражает реальное состояние вещей в экономике как государства в целом, так и отдельных регионов, хозяйствующих субъектов.

Обобщенно место экономики предприятия в системе наук показано на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Место экономики предприятия в системе наук

Правовые основы функционирования предприятий в Украине определяются *Хозяйственным кодексом Украины (ХКУ)* [10], который регулирует хозяйственные отношения, возникающие в процессе организации и осуществления их деятельности. Согласно ст. 62 ХКУ, сущность понятия "предприятие" представлена на рис. 1.3.

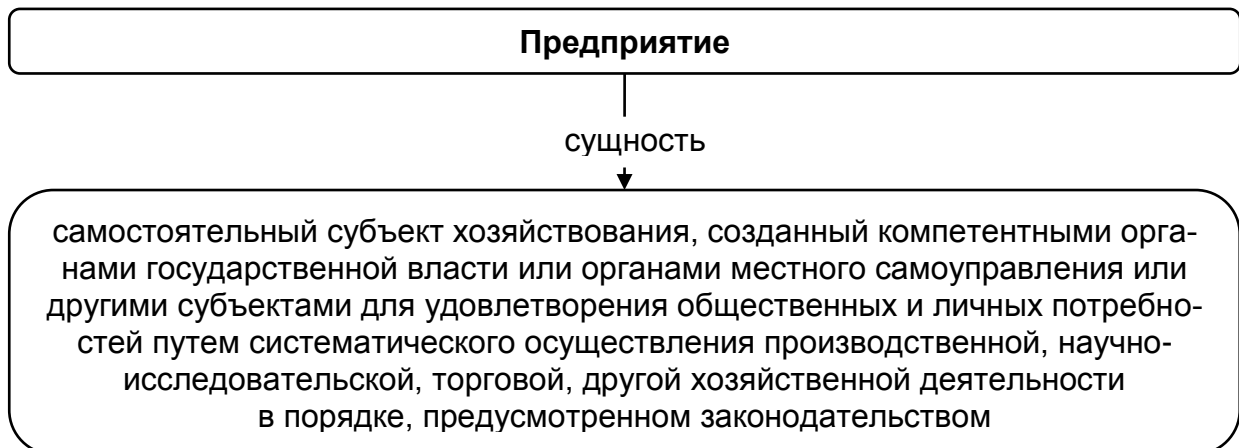


Рис. 1.3. Сущность понятия "предприятие" [10]

Предприятия могут создаваться как для осуществления предпринимательства, то есть деятельности с определенной выгодой – получения прибыли, так и для некоммерческой хозяйственной деятельности, например, благотворительные общества, религиозные организации, ассоциации маркетинга и т. д.

Основные признаки предприятия (ст. 62 ХКУ):

- 1) является юридическим лицом;
- 2) имеет обособленное имущество;
- 3) имеет самостоятельный баланс;
- 4) имеет счета в учреждениях банков, печать со своим наименованием и идентификационным кодом;
- 5) может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством Украины;
- 6) не имеет в своем составе других юридических лиц.

Наряду с ХКУ основными документами, определяющими порядок деятельности предприятий, являются устав и коллективный договор (рис. 1.4).

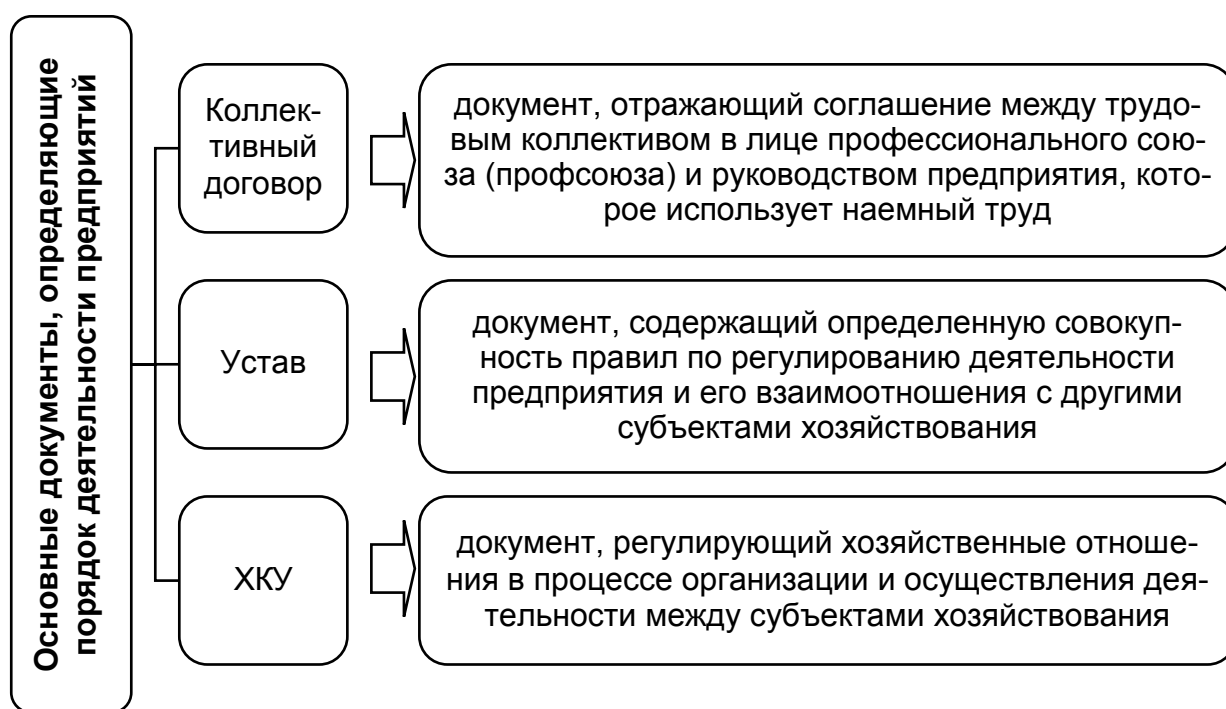


Рис. 1.4. Основы хозяйствования предприятий

Согласно ст. 62 ХКУ [10], определены понятие "субъекты хозяйствования" и состав тех, которые к ним относятся.

Субъекты хозяйствования – это участники хозяйственных отношений, которые осуществляют хозяйственную деятельность, реализуя хозяйственную компетенцию, то есть совокупность хозяйственных прав и обязанностей, имеют обособленное имущество и несут ответственность по своим обязательствам в пределах этого имущества, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

К субъектам хозяйствования относятся:

1) хозяйственные организации – юридические лица, осуществляющие хозяйственную деятельность и зарегистрированные в соответствии с законодательством;

2) граждане Украины, иностранные граждане и лица без гражданства, осуществляющие хозяйственную деятельность и зарегистрированные в соответствии с законодательством как предприниматели.

Предприятие может осуществлять такие основные направления деятельности (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Основные направления деятельности предприятия

Направление деятельности	Характеристика направления деятельности
Производственная	обоснование объема выпуска продукции в соответствии с потребностями рынка, согласование программы выпуска изделий (производственной программы) и производственной мощности предприятия, обеспечение производства необходимыми ресурсами
Экономическая	осуществление прогнозирования, планирования, ценообразования, ресурсного обеспечения, внешнеэкономической и финансовой деятельности, учета и отчетности
Инновационная	осуществление новых научно-технических разработок, конструкторско-технологической подготовки производства, использование эффективных нововведений, формирование инвестиционных ресурсов
Маркетинговая	комплексное исследование рынка, уровня конкурентоспособности продукции, требований потребителей, методов формирования спроса и каналов продвижения товаров
Коммерческая	проведение организационно-экономических мероприятий для достижения ожидаемой прибыльности и других показателей финансовой результативности производства
Социальная	осуществление подготовки и повышения квалификации персонала, создание достойных условий труда и отдыха, обеспечение социальной защиты работников

Предприятия самостоятельно определяют направления своей деятельности, если это не противоречит действующему законодательству. Вышеприведенные направления деятельности взаимосвязаны и осуществляются на предприятии одновременно.

1.2. Теории предприятий

В экономической науке выделяют **5 основных теорий предприятий**: неоклассическую, институциональную, эволюционную, предпринимательскую и "агентскую". Наряду с основными теориями предприятий рассматривают также "теорию выживания" предприятий и интеграционную теорию предприятий.

Характеристика основных положений существующих теорий предприятий представлена в табл. 1.2 [6; 7].

Таблица 1.2

Характеристика существующих теорий предприятий

Название теории	Основные положения теории	Основатели и последователи
1	2	3
Неоклассическая теория	<p>Предприятие – это целостный объект, который преобразовывает исходные ресурсы в продукцию и привлекает эти ресурсы в производство.</p> <p>Основывается на производственной функции, которая отражает зависимость результатов производства от использованных факторов.</p> <p>Определение оптимального размера предприятия, которое стремится максимизировать прибыль.</p> <p>Предприятие – это объект управления, а стратегическое планирование – одна из его функций</p>	<p>Игорь Ансофф (1989), Вадим Гальперин (1994)</p>
Институциональная теория	<p>Предприятие – это организация, которая создается людьми для более эффективного использования их возможностей.</p> <p>Поведение предприятия характеризуется особенностями заключения и выполнения контрактов с внешними организациями и работниками.</p> <p>Минимизация транзакционных затрат, то есть затрат на заключение соглашений.</p> <p>Центр внимания – объяснение существования разных форм деловых предприятий, границ их роста.</p> <p>Анализ предприятия в условиях дорогостоящей и неполной информации</p>	<p>Рональд Коуз (1991), Дуглас Норт (1993)</p>

1	2	3
Эволюционная теория	<p>Предприятие – это один из субъектов в среде себе подобных.</p> <p>Поведение предприятия определяется взаимоотношениями между членами сообщества и некоторыми внутренними его характеристиками (правила принятия решений с учетом действия факторов).</p> <p>Поведение предприятия – это его эволюционная реакция на изменения бизнес-среды.</p> <p>В деятельности предприятия формируются определенные традиции и правила, которые отличают его от других.</p> <p>Отсутствует единый критерий оптимальности принятия решений.</p> <p>Предприятие как двойственный объект является членом делового сообщества (популяции) и руководствуется собственными традициями в определении направлений деятельности</p>	Ричард Нельсон, Сидней Уинтер (1982)
Предпринимательская теория	<p>Предприятие – это совмещение хозяйственной инициативы и собственных внешних ресурсов.</p> <p>Центр деятельности предприятия – предприниматель, основная цель которого состоит в организации производственного процесса.</p> <p>Важность взаимоотношений между предпринимателями, рабочими и собственниками.</p> <p>Влияние коллектива на принятие решений</p>	Роберт Хисрик (1989)
"Агентская" теория	<p>Основывается на взаимоотношениях между собственниками и менеджерами предприятия.</p> <p>Согласованность интересов собственника и менеджера достигается с помощью системы стимулирования менеджеров с целью их интенсивного труда.</p> <p>Поиск оптимальных соотношений между материальной заинтересованностью и профессиональным развитием менеджера</p>	Майкл Дженсен, Уильям Меклинг (1976)

Помимо основных теорий предприятий еще можно рассмотреть "теорию выживания" и интеграционную теорию, которые тоже имеют свои особенности.

"Теория выживания", основателями которой выступили Б. Аикс и Р. Ритерман (1994), делает акцент на процессе адаптации предприятия к постоянным изменениям внешней среды, то есть на его выживании. Основатели этой теории подчеркивали сложность приспособления предприятия

в переходной период к постоянным изменениям внешней среды. Поэтому считали, что руководители предприятия должны принимать решения лишь на основе собственной краткосрочной выгоды и стремиться укреплять свое бесконтрольное положение на рынке среди конкурентов.

Основатели **интеграционной теории** предприятий (Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов) рассматривали предприятие как относительно устойчивую, целостную и самостоятельную социально-экономическую систему. Они считали, что потенциал предприятия – это совокупность ресурсов и возможностей, которые определяют развитие предприятия в изменяющейся внешней среде. Согласно данной теории, главным объектом принятия решений на предприятии является процесс распределения ресурсов и усилий руководства предприятия.

Если обобщить основные положения отдельных теорий предприятий, то можно выделить такие **требования к предприятиям** в развитой рыночной экономике **для обеспечения их устойчивого развития**:

1) предприятие должно адекватно реагировать на изменение ситуации на рынке (например, изменение цен на продукцию и факторы производства) при формировании своей производственной программы и ценовой политики. Следует стремиться к максимизации разницы между доходами и расходами (неоклассическая теория);

2) предприятие должно создавать условия для сравнительной минимизации своих транзакционных издержек, облегчения процесса поиска внешних контрагентов. Следует стремиться к оптимизации размера предприятия с учетом факторов управляемости, мотивации работников (институциональная теория);

3) система внутрифирменного принятия решений, ее неизменные особенности должны служить объектом особого внимания руководителя. Следует обеспечить оптимальное сочетание между принятием стратегических и тактических решений. Одна из главных задач предприятия – создать благоприятные условия взаимоотношений предприятия с внешней средой, то есть не допускать отставание внутренних изменений от внешних (эволюционная теория);

4) предприятие должно обеспечивать целенаправленную мотивацию своих работников. Для многих людей такая мотивация возможна только при создании условий для реализации их предпринимательских качеств. Весьма важной является проблема сближения интересов руководителя предприятия и коллектива (предпринимательская теория);

5) взаимоотношения между руководством (менеджментом) и собственниками предприятия должны быть скоординированы с интересами бизнеса как постоянно действующего процесса. Следует стремиться к поиску оптимальных соотношений между материальной заинтересованностью и профессиональным развитием менеджера ("агентская" теория);

6) развитие предприятия как самостоятельного экономического субъекта требует достижения определенного баланса между производственно-сбытовыми и воспроизводственно-снабженческими процессами. Если не заниматься восстановлением внутренних ресурсов производства и благоприятных для предприятия условий внешней среды, то можно поставить под угрозу эффективность существования предприятия в целом (интеграционная теория).

1.3. Общая характеристика предпринимательской и хозяйственной деятельности

Правовые основы хозяйственной деятельности регламентируются совокупностью законодательных и нормативных актов, среди которых особое место занимают Конституция Украины [19], ХКУ [10] и др.

Согласно ХКУ [10], **хозяйственная деятельность** – это деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, которая направлена на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг.

Основные признаки хозяйственной деятельности показаны на рис. 1.5.

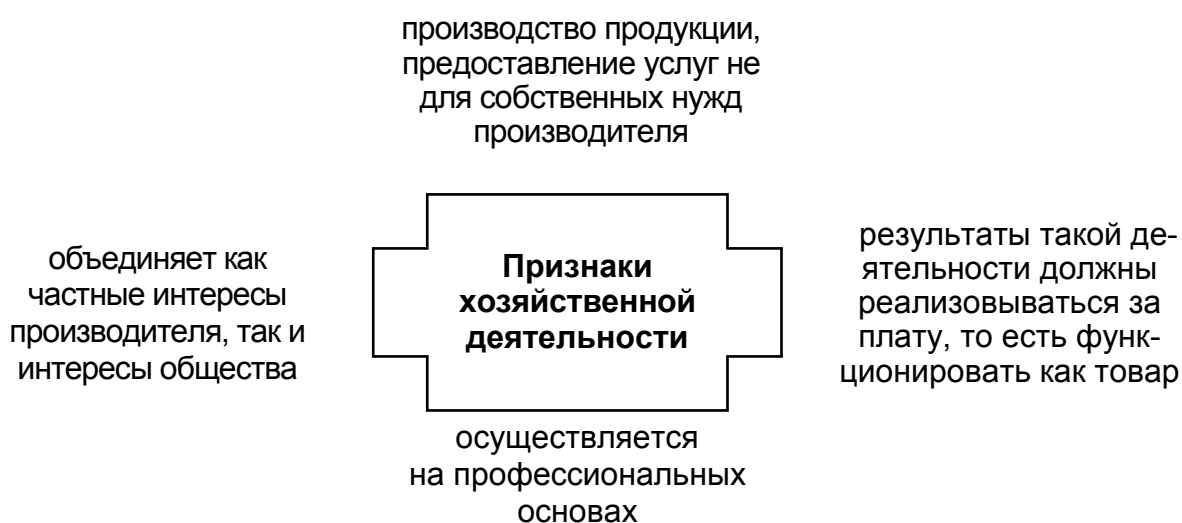


Рис. 1.5. Основные признаки хозяйственной деятельности

Хозяйственная деятельность может быть **2 видов**: предпринимательской и непредпринимательской.

Предпринимательская хозяйственная деятельность – это деятельность, которая осуществляется субъектом хозяйствования как самостоятельная, систематическая, на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ или предоставлению услуг с целью получения прибыли.

Непредпринимательская хозяйственная деятельность – это деятельность, которая осуществляется для удовлетворения определенных общественных потребностей независимо от прибыльности такой деятельности, то есть получение прибыли не является целью деятельности.

Функции, которые выполняет предпринимательская деятельность, приведены на рис. 1.6.

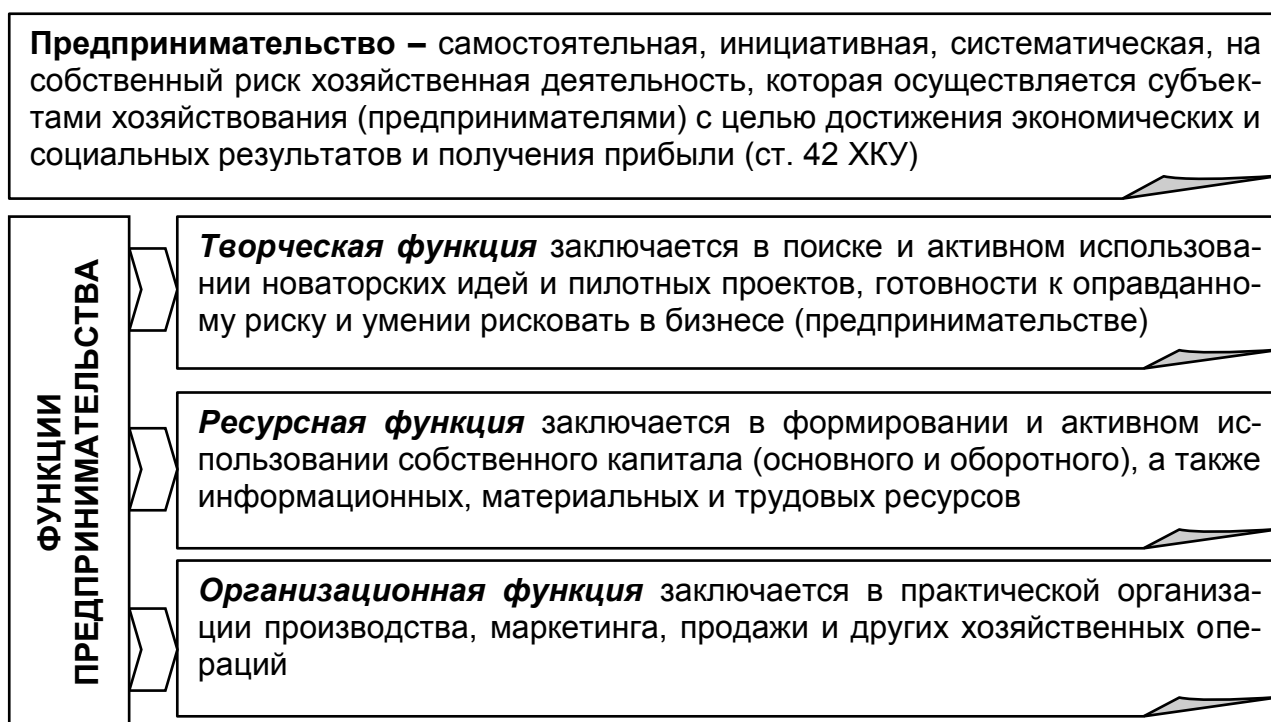


Рис. 1.6. **Функции предпринимательства**

Порядок осуществления предпринимательской деятельности определяет ХКУ, а именно разделом 4 "Хозяйственная коммерческая деятельность (предпринимательство)" [10].

Выделяют **3 основные организационно-правовые формы** предпринимательской деятельности:

1) **единоличное владение** – это предприятие, собственником которого является физическое лицо;

2) **хозяйственное общество** – это объединение собственников капиталов нескольких физических лиц при условии равного распределения риска и убытков, общего контроля результатов бизнеса, личной ответственности;

3) **корпорация (акционерное общество)** – это предприятие, собственником которого являются акционеры, которые несут ограниченную ответственность (в размере своего вклада в акционерный капитал) и распоряжаются прибылью.

Основные преимущества и недостатки организационно-правовых форм, в которых осуществляется предпринимательская деятельность, приведены в табл. 1.3 [14].

Таблица 1.3

Преимущества и недостатки организационно-правовых форм предпринимательской деятельности

Организационно-правовая форма	Преимущества применения	Недостатки применения
Единоличное владение	простота учреждения; полная самостоятельность и оперативность действий; максимально возможная мотивация к эффективному хозяйствованию; сохранение коммерческой тайны	трудности в привлечении крупных инвестиций; полная ответственность за долги; недостаточность специализированного менеджмента; неопределенность срока функционирования
Хозяйственное общество	расширенные возможности для эффективной деятельности; увеличение финансовой независимости и дееспособности; значительная свобода действий и взвешенность управленческих решений; возможность привлечения профессиональных менеджеров в управление обществом	угроза отдельным партнерам из-за солидарной ответственности; риск наступления банкротства из-за профессиональной некомпетентности партнеров; увеличение вероятности хозяйственного риска из-за непредсказуемости деятельности общества
Корпорация (акционерное общество)	большая возможность привлечения нужных инвестиций; способность к увеличению объемов производства (услуг); наличие ограниченной ответственности акционеров	наличие расхождений между правами собственности и функцией контроля деятельности; уплата значительных налогов из-за налогообложения сначала прибыли, а потом получаемых дивидендов

Предпринимательство играет большую роль в формировании эффективной системы хозяйствования страны: создает конкурентную среду

и становится катализатором экономического развития общества; служит действенным рычагом для эффективных структурных изменений в системе хозяйствования; способствует наиболее эффективному использованию инвестиционных, материальных и нематериальных ресурсов; обеспечивает эффективную мотивацию высокопроизводительного труда персонала предприятий (организаций). Поэтому в Украине первоочередным заданием является создание организационно-экономических предпосылок активизации предпринимательской деятельности.

Особой формой организации предпринимательства в Украине могут стать **кластеры**.

Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, которые действуют в определенной сфере и взаимодополняют друг друга.

! **Дополнительная информация.** *Считается, что впервые понятие "кластер" ввел Майкл Портер – американский ученый в области стратегии конкурентной борьбы и экономического развития.*

Первые кластеры в Украине создавались с 1997 года на Подолье, в Хмельницкой области. В отрасли агропромышленного комплекса сформировался пищевой кластер с центром в г. Каменец-Подольский как структурная система для развития туризма на Подолье. Поддержали инициативу и в Харьковской области. В официальной "Стратегии социально-экономического развития Харьковской области на период до 2015 года" предложены 9 кластеров, на которых сконцентрировано внимание региона: авиационный, космический и др. [40].

Формирование кластеров в экономике Украины будет способствовать развитию отечественных предприятий и регионов, в которых образуются кластеры. Благодаря этому регионы становятся более привлекательными и выгодными как для предпринимательства, так и для государства. В свою очередь, это позволит отечественным предприятиям стать потенциально привлекательными для иностранных инвесторов, а также даст возможность успешно конкурировать на рынке товаров и услуг.

1.4. Договорные взаимоотношения в предпринимательской деятельности

В развитой рыночной экономике организация предпринимательской деятельности базируется исключительно на договорных взаимоотношениях.

В предпринимательской деятельности договор выступает как одна из правовых форм партнерских взаимоотношений.

Договор – это форма документального закрепления партнерских связей, которая обуславливает предмет договора, взаимные права и обязанности, последствия нарушения договоренностей. Договор регламентирует отношения в процессе труда, производства и реализации продукции или предоставления различных услуг [13].

На рис. 1.7 представлены **2 типа договоров**, которые используются в рыночной системе хозяйствования.

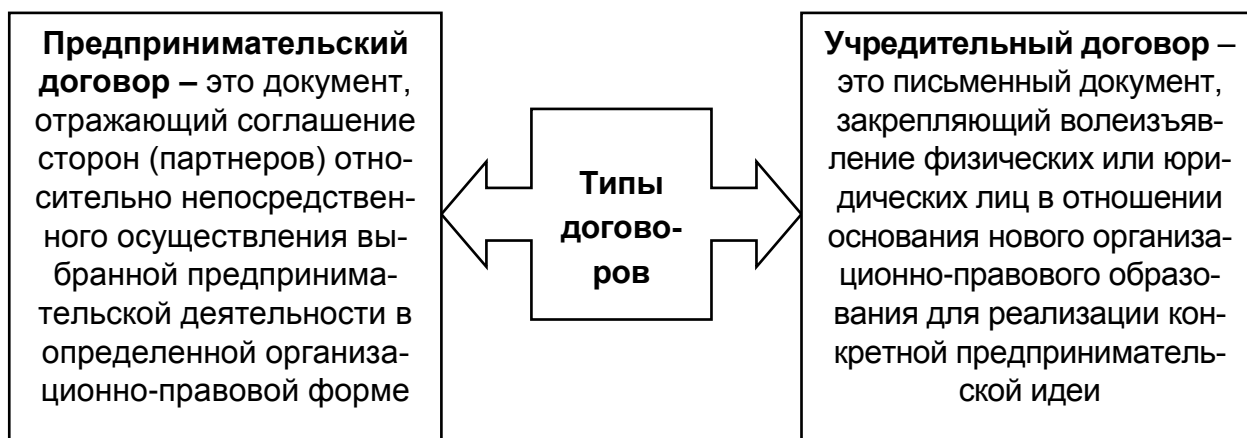


Рис. 1.7. Основные типы договоров

В зависимости от различных сфер деятельности выделяют такие разновидности предпринимательских договоров: купли-продажи, страхования, лизинговый договор, коллективный, трудовой и др.

Особое место среди предпринимательских договоров в процессе трудовых взаимоотношений на предприятиях занимает **коллективный договор**.

Коллективный договор регулирует производственные, трудовые и социально-экономические отношения между администрацией предприятия и коллективом наемных работников в лице профсоюза (рис. 1.8).

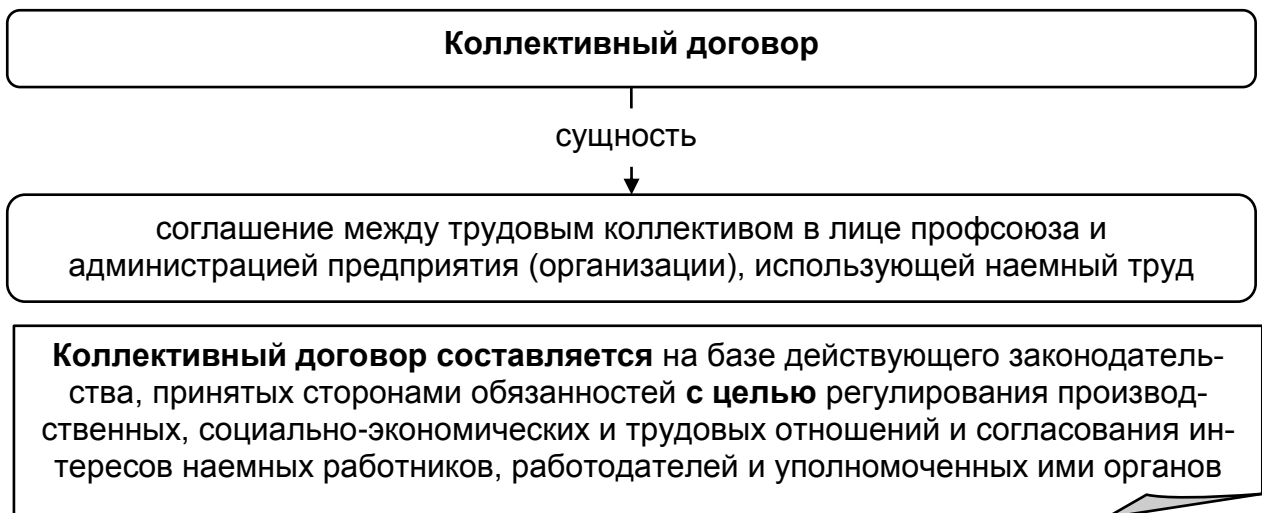


Рис. 1.8. Сущность коллективного договора

На всех предприятиях независимо от форм собственности и хозяйствования, которые используют наемный труд и имеют статус юридического лица, заключается коллективный договор.

Согласно Закону Украины "О коллективных договорах и соглашениях" [32], в коллективном договоре устанавливаются взаимные обязательства сторон по изменению в организации производства и труда, по обеспечению производительной занятости, по нормированию и оплате труда, установлению формы, системы, размеров заработной платы и других видов трудовых выплат (доплат, надбавок, премий и др.), установлению гарантий, компенсаций, льгот, участию трудового коллектива в формировании, распределении и использовании прибыли предприятия, если это предусмотрено уставом, режиму работы, продолжительности рабочего времени и отдыха, условиям и охране труда и т. д.

В соответствии с Кодексом законов о труде Украины (КЗоТУ) [18], **трудовой договор** – это соглашение между работником и собственником предприятия, учреждения, организации или уполномоченным им органом (руководителем), по которому работник обязуется выполнять работу, определенную настоящим соглашением, с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а собственник предприятия, учреждения, организации или уполномоченный им орган или физическое лицо обязуется выплачивать работнику заработную плату и обеспечивать условия труда, необходимые для выполнения работы, предусмотренные законодательством о труде, коллективным договором и соглашением сторон.

Иными словами, **основное отличие трудового договора от коллективного** состоит в том, что трудовой договор – это соглашение между администрацией предприятия и отдельным работником.

Рассмотрим подробнее структуру типового предпринимательского договора (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Структура типового предпринимательского договора

Название структурной части договора	Содержание и характеристика структурной части договора
I. Преамбула	Содержит: 1) четкое официальное название договора; 2) место и дату заключения договора; 3) указание факта заключения договора согласно условиям, которые изложены в его тексте; 4) юридическое название сторон договора
II. Основная часть	Состоит из: 1) специфических условий, характерных для конкретного договора: <ul style="list-style-type: none"> • предмет договора и количество товара; • качество товара; • цена товара, скидки или наценки, если они применяются; • базовые условия поставки; • формы оплаты; • срок поставки, маркировка, упаковка и тара, порядок сдачи-приема товара; • ответственность сторон; 2) общих условий договора (стандартных): <ul style="list-style-type: none"> • арбитражные предписания (предостережения); • форс-мажорные (непредвиденные) обстоятельства (например, начало военных действий, пожар, наводнение и т. п.)
III. Заключительная часть	Содержит: 1) необходимые приложения (эскизы, образцы товаров); 2) юридические адреса сторон договора; 3) подписи уполномоченных лиц

Таким образом, договорные отношения в предпринимательской деятельности позволяют закрепить в письменной форме четкий перечень предоставляемых товаров, работ и услуг, строго задекларировать размеры и сроки денежных расчетов между партнерами, обозначить рамки, степень и размер ответственности за несоблюдение условий договора с обеих сторон. В свою очередь, это даст возможность избежать предпринимателям непредвиденных рисков и возможных убытков.

1.5. Международная предпринимательская деятельность

Согласно действующему законодательству, предприятия всех форм собственности могут заниматься внешнеэкономической деятельностью, то есть могут осуществлять **международную предпринимательскую деятельность** с целью расширения рынков сбыта своей продукции (работ, услуг).

Сущность понятия "международная предпринимательская деятельность" представлена на рис. 1.9.

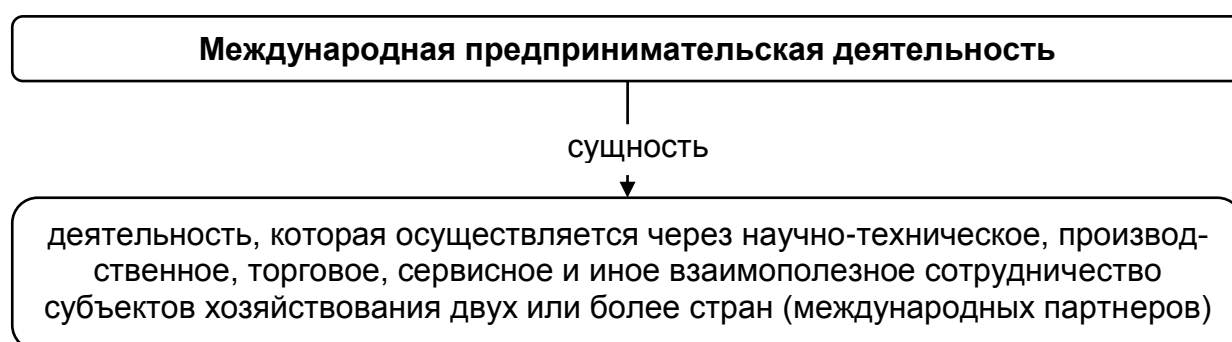


Рис. 1.9. **Сущность понятия "международная предпринимательская деятельность"**

В экономической литературе выделяют 4 основные **формы международной предпринимательской деятельности** [13; 42]:

1) осуществление отдельных внешнеэкономических операций (например, операции экспорта, импорта, международный лизинг и др.);

2) осуществление научно-технической, производственной и сервисной кооперации (например, бартерные операции, международное кооперирование, франчайзинг и др.);

3) создание совместных предприятий как формы объединения усилий международных партнеров в разных сферах экономики;

4) налаживание территориально-производственных и многосторонних международных связей (например, приграничная и прибрежная торговля, формирование консорциумов и др.).

Практическая реализация отдельных форм международной предпринимательской деятельности достигается двумя способами:

первый способ – без создания юридического лица – только на основании экономического соглашения (контракта);

второй способ – с учреждением нового совместного предприятия или зарубежного филиала (представительства) как субъекта международного бизнеса.

Помимо традиционных видов внешнеэкономической деятельности (экспорт, импорт, бартерные операции и др.) в Украине особую актуальность в последние 10 лет приобрел **франчайзинг**.

Интересно знать. *Франчайзинг (англ. Franchise – "лицензия", "привилегия") – это деловое соглашение, согласно которому разработчик/владелец деловой концепции, или правообладатель (франчайзер), передает правополучателю (франчайзи) лицензированное право на пользование деловой концепцией и связанной с ней торговой маркой. Родоначальником современного франчайзинга стал Исаак Зингер – основатель всемирно известной компании Singer Sewing machine company. Начиная с 1851 года, фирма Зингера заключала с дистрибьюторами товара письменный договор на передачу франшизы, договором передавалось право на продажу и ремонт швейных машинок на определенной территории Соединенных Штатов Америки.*

В Украине с 2004 года франчайзинг стал законодательно закрепленной формой международной предпринимательской деятельности. Среди примеров франчайзинга в Украине можно выделить такие торговые марки, как: "Аптека Доброго Дня", "Монарх", "Форнетти", Columbia и др.

Регулирование международной предпринимательской деятельности осуществляется с помощью определенной совокупности методов, форм и конкретных инструментов на разных уровнях пространственного поля.

Выделяют **2 уровня регулирования международной предпринимательской деятельности:**

1) национальный, например, применение инвестиционных льгот и ограничений, гарантии соблюдения прав иностранного партнер и т. д.;

2) международный, например, решение споров хозяйственного и финансового характера: мелких – компетентным судебным или административным органом принимающей страны, а более сложных – Международным центром урегулирования инвестиционных споров.

Выводы

1. На современном этапе развития экономики Украины основным производственно-хозяйственным звеном является предприятие, так как именно на уровне предприятия производится необходимая обществу продукция, оказываются различные услуги. Конечной целью предприятия является изготовление продукции или выполнение работ и услуг для удовлетворения общественных потребностей.

2. Правовые основы функционирования предприятий в Украине определяются Хозяйственным кодексом Украины, который регулирует хозяйственные отношения, возникающие в процессе организации и осуществления их деятельности. Основными документами, определяющими порядок деятельности предприятий, являются устав и коллективный договор.

3. Основными направлениями деятельности предприятия являются: производственная, экономическая, инновационная, маркетинговая, коммерческая, социальная. Вышеприведенные направления деятельности взаимосвязаны и осуществляются на предприятии одновременно.

4. В экономической науке выделяют 5 основных теорий предприятий: неоклассическую, институциональную, эволюционную, предпринимательскую и "агентскую". Наряду с основными теориями предприятий рассматривают также "теорию выживания" предприятий и интеграционную теорию предприятий.

5. Деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, которая направлена на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг, является хозяйственной деятельностью.

6. Хозяйственная деятельность может быть 2 видов: предпринимательской (систематическая деятельность с целью получения прибыли) и непредпринимательской (деятельность для удовлетворения определенных общественных потребностей независимо от прибыльности).

7. Основными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности являются: единоличное владение, хозяйственное общество и корпорация (акционерное общество). Особой формой организации предпринимательства в Украине могут стать кластеры – группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, которые действуют в определенной сфере и взаимодополняют друг друга.

8. Договор является одной из правовых форм партнерских взаимоотношений в предпринимательской деятельности. В рыночной системе хозяйствования используются 2 типа договоров: предпринимательский и учредительный. Особое место среди предпринимательских договоров в процессе трудовых взаимоотношений на предприятиях занимает коллективный договор, который регулирует производственные, трудовые и социально-экономические отношения между администрацией предприятия и коллективом наемных работников в лице профсоюза. Трудовой договор заключается между администрацией предприятия и отдельным работником.

9. Предприятия всех форм собственности могут осуществлять международную предпринимательскую деятельность с целью расширения рынков сбыта своей продукции (работ, услуг). Практическая реализация отдельных форм международной предпринимательской деятельности достигается двумя способами: без создания юридического лица на основании экономического соглашения (контракта) или с учреждением нового совместного предприятия или зарубежного филиала (представительства) как субъекта международного бизнеса.

10. Регулирование международной предпринимательской деятельности осуществляется на национальном и международном уровнях.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. В чем заключается сущность понятия "предприятие"?
2. Какие основные документы определяют порядок деятельности предприятий в Украине?
3. Назовите основные признаки предприятия.
4. Дайте определение понятию "субъекты хозяйствования" и назовите, кто к ним относится.
5. Чем отличается предпринимательская деятельность от непредпринимательской?
6. В чем заключается творческая функция предпринимательства?
7. Перечислите основные преимущества и недостатки организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.
8. Определите сущность понятия "международная предпринимательская деятельность".

Тесты для самодиагностики

1. Согласно Хозяйственному кодексу Украины, предприятие – это:

а) основанная на коллективной, государственной или частной форме собственности на средства производства производственно-хозяйственная единица, основной целью которой является изготовление продукции или выполнение работ и услуг;

б) производственно-техническая и экономическая система, первичное звено воспроизводственных процессов, которая находится в основе экономики государства и отражает все стадии процесса общественного воспроизводства;

в) самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентным органом государственной власти или органом местного самоуправления, или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-технической, торговой и другой хозяйственной деятельности.

2. Укажите, какая теория предприятий рассматривает предприятие как целостный объект, который преобразовывает ресурсы в продукцию, привлекает эти ресурсы в производство и стремится максимизировать прибыль:

а) институциональная;

б) эволюционная;

в) неоклассическая;

г) предпринимательская;

д) "агентская";

е) "теория выживания".

3. Дайте определение понятия "предпринимательство":

а) самостоятельная систематическая хозяйственная деятельность субъектов хозяйствования, направленная на достижение экономических и социальных результатов;

б) самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, которая осуществляется субъектами хозяйствования как ради прибыли, так и без ее получения;

в) самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, которая осуществляется субъектами хозяйствования с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли.

4. Выберите среди представленных ниже функций предпринимательской деятельности ту, которая к ним не относится:

- а) творческая;
- б) коммерческая;
- в) организационная;
- г) ресурсная.

5. Юридическое название сторон договора должно быть указано в:

- а) основной части договора;
- б) заключительной части договора;
- в) преамбуле.

6. Осуществление научно-технической, производственной и сервисной кооперации происходит путем:

- а) бартерных операций;
- б) международного кооперирования;
- в) франчайзинга;
- г) приграничной и прибрежной торговли.

7. Регулирование международной предпринимательской деятельности осуществляется с помощью определенной совокупности методов, форм и конкретных инструментов на разных уровнях пространственного поля:

- а) да;
- б) нет.

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 1.10), вписав слова по горизонтали и вертикали.

Задания для решения кроссворда представлены в табл. 1.5.

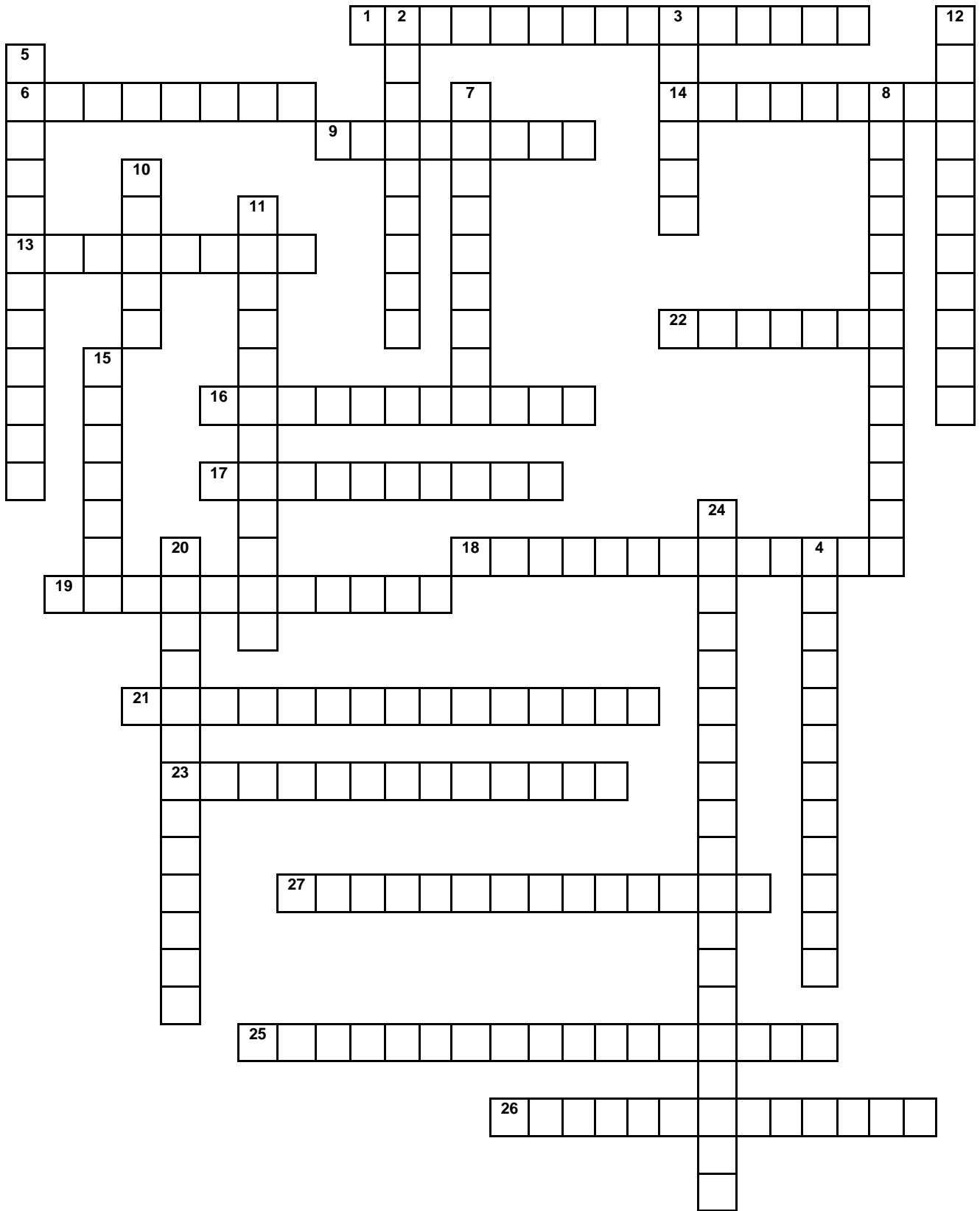


Рис. 1.10. Кроссворд

Задание для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
1	2
По горизонтали	
1	Функция предпринимательства, которая заключается в практической организации производства, маркетинга, продаж и других хозяйственных операций предпринимателем
6	Часть договора, которая состоит из общих и специфических его условий
9	Договор между работником и собственником предприятия или уполномоченным им органом, по которому работник обязуется выполнять определенную работу, а собственник предприятия – оплачивать эту работу
13	Одна из функций управления предприятием, которая заключается в проверке выполнения принятых решений и сравнении достигнутых за определенный период результатов с запланированными
14	Часть договора, в которой отмечается четкое официальное название договора, юридическое название сторон договора и т. п.
16	Самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентными органами или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных нужд путем систематического осуществления хозяйственной деятельности в законодательном порядке
17	Функция предпринимательства, которая заключается в генерировании и активном использовании предпринимателем новаторских идей и пилотных проектов
18	Уровень регулирования международной предпринимательской деятельности
19	Одна из функций управления предприятием, которая заключается в построении организационной структуры управления предприятием, расстановке персонала и распределении его обязанностей и т. д.
21	Теория предприятия, согласно которой предприятие является целостным объектом, который превращает исходные ресурсы в продукцию и привлекает эти ресурсы в производство
23	Деятельность предприятия, направленная на осуществление новых научно-технических разработок, использование эффективных нововведений и т. п.
25	Теория предприятия, согласно которой в деятельности предприятия целесообразно ориентироваться на изучение его транзакционных затрат
26	Деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, которая направлена на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг

1	2
27	Часть договора, которая содержит юридические адреса сторон договора и т. п.
По вертикали	
2	Функция предпринимательства, которая заключается в формировании и активном использовании собственного капитала, а также разных видов ресурсов предпринимателя
3	Внешнеэкономическая операция предприятия, которая заключается во ввозе определенных товаров (услуг) для удовлетворения его потребностей
4	Уровень регулирования международной предпринимательской деятельности
5	Договор между руководством предприятий и трудовым коллективом в лице профсоюзов
7	Одна из функций управления предприятием, которая связана с побуждением работников к более производительному труду
8	Договор, который закрепляет волеизъявление физических или юридических лиц по учреждению нового предприятия (организации, учреждения)
10	Документ, который содержит определенную совокупность правил по регулированию деятельности предприятия и его взаимоотношений с другими субъектами хозяйствования
11	Одна из функций управления предприятием, которая заключается в разработке планов производства и реализации продукции, нормативов труда персонала и т. п.
12	Способ организации бизнеса, при котором независимому бизнесмену или компании дают право на продажу товаров (услуг) этой компании в обмен на обязательство компании продавать эти товары и услуги
15	Форма документального закрепления партнерских связей, которая определяет предмет договора, взаимные права и обязанности, а также последствия нарушения договоренностей
20	Деятельность предприятия, которая направлена на изучение рыночной среды, использование методов продвижения товаров (услуг) и т. п.
22	Внешнеэкономическая операция предприятия, которая направлена на реализацию своих товаров (услуг) за пределы территории данной страны
24	Самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами хозяйствования с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли

2. Виды предприятий, их организационно-правовые формы

2.1. Классификация предприятий.

2.2. Хозяйственные общества в Украине.

2.3. Виды и организационно-правовые формы объединения предприятий.

Ключевые понятия и термины: унитарное предприятие, коммунальное предприятие, малое предприятие, хозяйственное общество, акционерное общество, объединение предприятий, ассоциация, корпорация, концерн, консорциум.

2.1. Классификация предприятий

Предприятия как организационные формы хозяйствования классифицируются по разным критериям, от которых зависит вид предприятия.

В экономической литературе различные авторы, а именно: Н. Афанасьев, И. Бойчик, В. Горфинкель, Л. Мельник, С. Покропивный и др., изучающие виды предприятий, по-разному их классифицируют, выделяя разное количество критериев. Это объясняется тем, что предприятие – многофункциональная система, которая затрагивает целый комплекс технических, организационных, социальных и экономических аспектов.

Основные виды предприятий, действующих в Украине, независимо от их функциональной и отраслевой специфики, определены ст. 63 "Виды и организационные формы предприятий" гл. 7 "Предприятие" Хозяйственного кодекса Украины. Приведенная в нем классификация предприятий схематично представлена на рис. 2.1 [10].

В соответствии с Классификатором видов экономической деятельности (КВЭД) в Украине действуют предприятия, относящиеся к отраслям:

1) производящим товары – сельскому хозяйству; охоте и лесному хозяйству; рыбному хозяйству; добывающей промышленности; обрабатывающей промышленности; производству электроэнергии, газа и воды; строительству;

2) оказывающим услуги – оптовой и розничной торговле; гостиницам и ресторанам; транспорту; финансовой деятельности; операциям с недвижимостью и т. д.

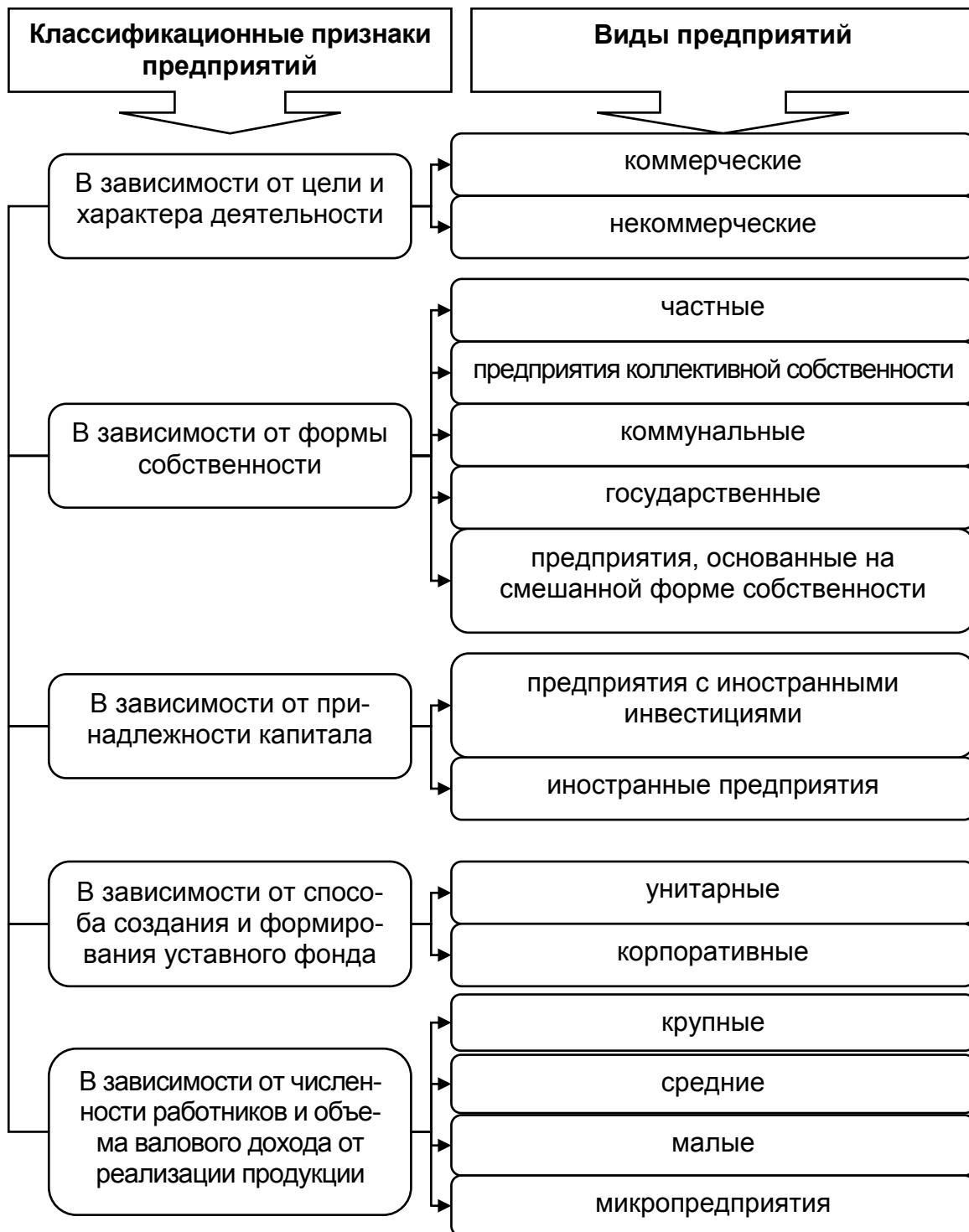


Рис. 2.1. Классификация предприятий [10]

Рассмотрим подробнее основные виды предприятий в Украине.

Сущность и характеристика основных видов предприятий представлены в табл. 2.1 [14].

Сущность и характеристика основных видов предприятий

Вид предприятия	Сущность и характеристика
1	2
Коммерческое предприятие	Основной целью является получение прибыли. Функционирует в условиях полной экономической самостоятельности, когда затраты на функционирование полностью покрываются за счет доходов от производственной деятельности
Некоммерческое предприятие	Основной целью является выполнение социальных, экологических или экономических функций, а не получение прибыли (например, больницы, поликлиники, школы, музеи, средние, высшие учебные заведения и т. п.)
Частное предприятие	Действует на основе частной собственности граждан или субъекта хозяйствования (юридического лица) с правом найма рабочей силы
Предприятие коллективной собственности	Основывается на собственности его трудового коллектива, а также кооператива, другого уставного общества или общественной организации (например, производственные кооперативы)
Коммунальное предприятие	Основывается на собственности соответствующей территориальной общины (например, предприятия жилищно-коммунального хозяйства)
Государственное предприятие	Действует на основе государственной собственности. Имеет особенности по способу разграничения функций собственника от функций управления имуществом. Руководствуется специальными правилами учреждения, образования их имущества при учреждении, определения целей и предмета деятельности, распределения прибыли и т. п.
Предприятие, основанное на смешанной форме собственности	Основано на базе объединения имущества, трудовых и финансовых ресурсов участников разных форм собственности
Предприятие с иностранными инвестициями	В уставном фонде иностранная инвестиция составляет не менее чем 10 %
Иностранное предприятие	В уставном фонде иностранная инвестиция составляет 100 %
Унитарное предприятие	Создается одним учредителем, который выделяет необходимое имущество, формирует уставный фонд, который не разделен на части. Учредителем утверждается устав, распределяются доходы, осуществляется управление, формируется трудовой коллектив, решаются вопросы реорганизации и ликвидации предприятия. Имущество может находиться, например, в государственной, частной, муниципальной собственности
Корпоративное предприятие	Образовывается двумя или более учредителями по их общему решению (договору). Действует на основе объединения имущества и предпринимательской или трудовой деятельности учредителей, их общего управления делами, в том числе через органы, которые ими создаются, участия учредителей в распределении доходов и рисков предприятия (например, кооперативные предприятия, хозяйственные общества и т. п.)

1	2
Крупное предприятие	Юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) превышает 250 человек и годовой доход от любой деятельности превышает сумму, эквивалентную 50 млн евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины (НБУ)
Среднее предприятие	Физические лица – предприниматели и юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) составляет более 50 человек, однако менее 250 человек, а годовой доход от любой деятельности за этот период – более 10 млн евро, однако менее 50 млн евро в соответствии со среднегодовым курсом НБУ
Малое предприятие	Физические лица – предприниматели и юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек и годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 млн евро, определенную по среднегодовому курсу НБУ
Микропредприятие	Физические лица-предприниматели и юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 10 человек, а годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 2 млн евро, определенную по среднегодовому курсу НБУ

Следует отметить, что государственные предприятия действуют как **государственные коммерческие** или **казенные**.

Государственное коммерческое предприятие – это субъект предпринимательской деятельности, действующий на основе устава на принципах предпринимательства и несущий ответственность за последствия своей деятельности всем принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения имуществом.

Казенное предприятие – это предприятие, созданное по решению Кабинета Министров Украины. Казенные предприятия создаются в отраслях народного хозяйства, в которых: законом разрешено осуществление хозяйственной деятельности лишь государственным предприятиям; основным (свыше 50 %) потребителем продукции (работ, услуг) выступает государство; по условиям хозяйствования невозможна свободная конкуренция товаропроизводителей либо потребителей; преобла-

дающим (свыше 50 %) является производство общественно необходимой продукции (работ, услуг), которое по своим условиям и характеру удовлетворяемых им потребностей, как правило, не может быть рентабельным; приватизация имущественных комплексов государственных предприятий запрещена законом [43].

2.2. Хозяйственные общества в Украине

Особой формой использования коллективной собственности являются **хозяйственные общества**, сущность и характерные признаки которых показаны на рис. 2.2 [24].

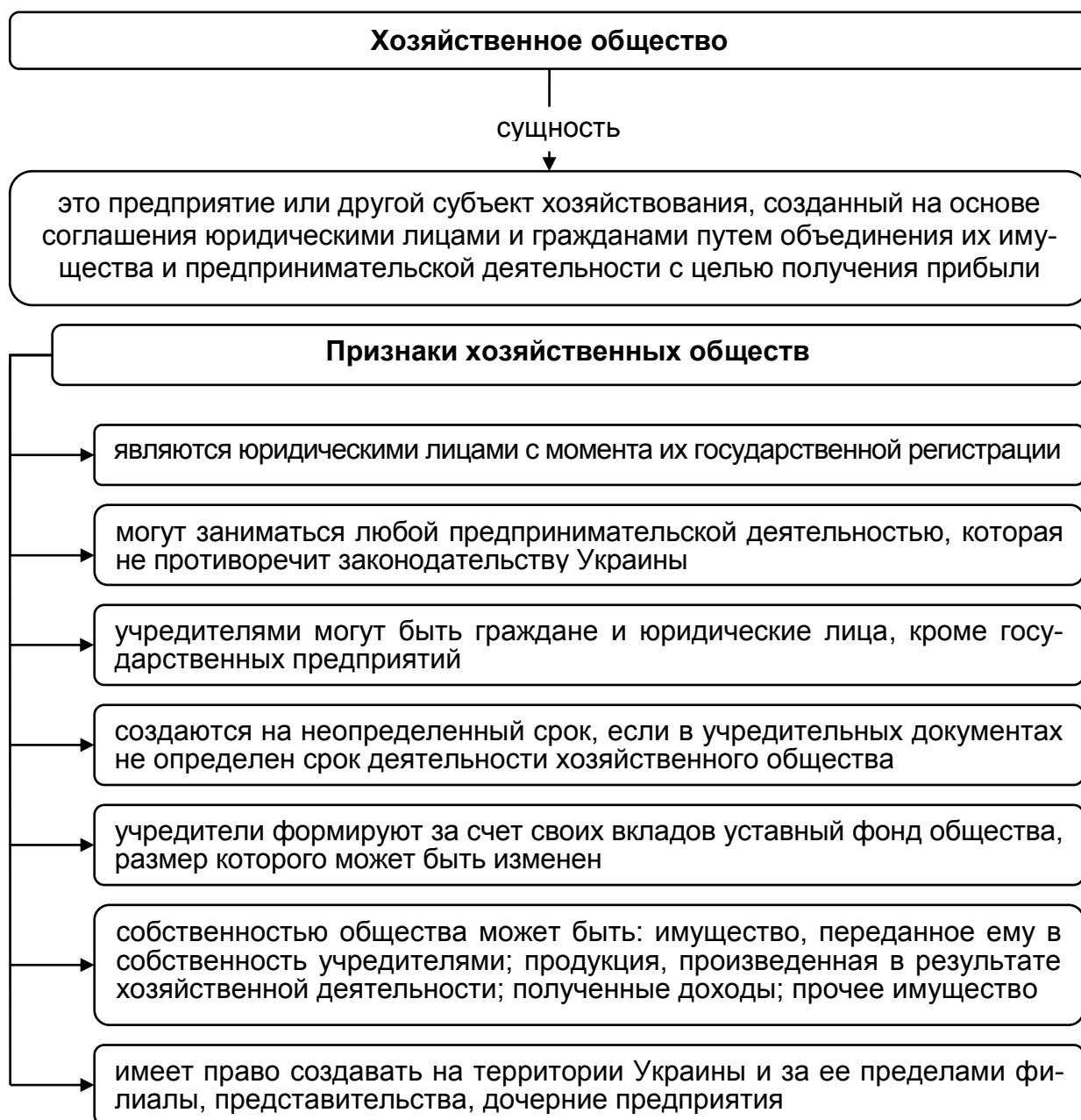


Рис. 2.2. Сущность и признаки хозяйственных обществ

К **основным видам хозяйственных обществ** относятся:

- 1) акционерное общество (АО);
- 2) общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- 3) общество с дополнительной ответственностью (ОДО);
- 4) полное общество (ПО);
- 5) коммандитное общество (КО).

Наиболее распространенным из хозяйственных обществ является **акционерное общество**.

С апреля 2008 года деятельность акционерных обществ регламентируется отдельным Законом Украины "Об акционерных обществах" [22].

Согласно Закону Украины "Об акционерных обществах", **акционерное общество** – это хозяйственное общество, уставный фонд которого разделен на определенное количество акций одинаковой номинальной стоимости, корпоративные права по которым удостоверяются акциями. Акционерное общество несет ответственность по обязательствам только своим имуществом, а акционеры несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Корпоративные права – это совокупность имущественных и неимущественных прав акционера, вытекающих из права собственности на акции, которые включают:

- право на участие в управлении акционерным обществом;
- право на получение дивидендов и активов акционерного общества в случае его ликвидации согласно законодательству;
- другие права и полномочия, предусмотренные законодательством или уставными документами.

Закон Украины "Об акционерных обществах" [22] выделяет такие **типы акционерных обществ**:

- 1) публичные акционерные общества;
- 2) частные акционерные общества.

До принятия этого Закона в Украине регистрировались акционерные общества открытого и закрытого типов.

Специфические черты основных типов акционерных обществ показаны на рис. 2.3.

Акционерное общество, государственная доля в уставном фонде которого превышает 50 % или составляет величину, обеспечивающую государству право решающего влияния на его хозяйственную деятельность, называется **государственной акционерной компанией**.

Акционерное общество	
Публичное акционерное общество – общество, акции которого распространяются путем публичного размещения акций на фондовой бирже (после получения свидетельства о регистрации первого выпуска акций)	Частное акционерное общество – общество, акции которого не могут покупаться и/или продаваться на фондовой бирже, а количество акционеров не может превышать 100 акционеров

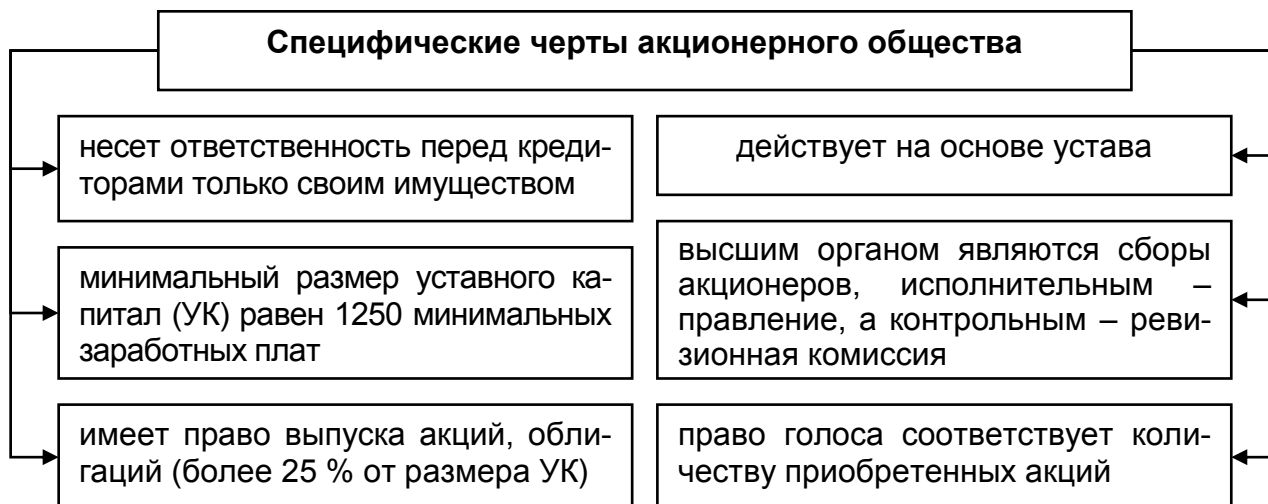


Рис. 2.3. Специфические черты акционерного общества

Следующий вид хозяйственных обществ – **общество с ограниченной ответственностью** – хозяйственное общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли (паи), размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по своим обязательствам только своим имуществом. Участники общества, которые полностью оплатили свои вклады, несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах своих вкладов. Паи распространяются между учредителями без проведения публичной подписки и должны быть обязательно именными.

Минимальный размер уставного фонда общества с ограниченной ответственностью законодательно не определен. Общество может осуществлять выпуск облигаций и векселей, минимальный и максимальный размеры эмиссии которых в законодательстве не установлены.

Разновидностью общества с ограниченной ответственностью является **общество с дополнительной ответственностью** – хозяйственное общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров и которое несет ответственность по своим обязательствам собственным имуществом, а в случае

нехватки этих средств – собственным имуществом в одинаковом для всех участников кратном размере к взносу каждого участника (дополнительную солидарную ответственность).

Как и для общества с ограниченной ответственностью, минимальный размер уставного фонда общества с дополнительной ответственностью законодательно не определен. Общество также может осуществлять выпуск облигаций и векселей, минимальный и максимальный размеры эмиссии которых в законодательстве не установлены.

Полное общество – это хозяйственное общество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом. Ведение дел полного общества осуществляется с общего согласия всех участников. Законом допускается три модели ведения дел: одним участником, всеми участниками и несколькими участниками.

Минимальный размер уставного фонда полного общества законодательством не установлен. Полное общество вправе осуществлять выпуск облигаций и векселей, размер эмиссии которых законодательно не ограничен.

Этот вид хозяйственного общества большого распространения не имеет и применим только для малых и средних предприятий.

Коммандитное общество – это хозяйственное общество, представляющее собой объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные участники) несут ответственность по делам общества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (коммандитисты, или члены-вкладчики) – отвечают только своим вкладом. Представлять общество и заключать от его имени сделки могут только полные участники, но не вкладчики.

Минимальный размер уставного фонда коммандитного общества законодательством не установлен. Общество имеет право осуществлять выпуск облигаций и векселей, размер эмиссии которых законодательно не ограничен.

Если обобщить характерные черты каждого вида хозяйственного общества, то можно выделить их преимущества и недостатки, представленные в табл. 2.2.

Преимущества и недостатки хозяйственных обществ

Вид общества	Преимущества	Недостатки
АО	<p>обеспечивает приток капитала за счет продажи акций; позволяет мобилизовать значительные инвестиции и регулярно получать доходы в форме дивидендов на акции; акционеры не несут ответственности по обязательствам общества, а только риск возможного обесценивания акций; позволяет объединить значительное количество вкладчиков и сохранить контроль крупных вкладчиков за деятельностью общества; выбытие одного из акционеров не влечет обязательного закрытия общества; акционеры могут продать свои акции без предварительного разрешения других акционеров; позволяет образовывать крупные предприятия в отраслях с медленным оборотом капитала (например, транспорт)</p>	<p>затраты и трудности в организации деятельности общества; громоздкое управление обществом; держатели акций, как правило, не имеют соответствующей квалификации для принятия технических решений, за которые необходимо голосовать; сложность в сохранении конфиденциальной информации; бессрочная выплата дивидендов, для чего необходимы соответствующие средства</p>
ООО	<p>ответственность участников в пределах своих вкладов; получение своей доли участником при выходе из общества; исключение участников при невыполнении своих обязательств</p>	<p>фиксированный состав участников; для перехода доли одного участника к другому необходимо согласие всех участников</p>
ПО	<p>финансовая независимость общества; не закреплен минимальный размер уставного фонда и выпуска ценных бумаг общества; свобода и разнообразие деятельности общества; упрощенная организация общества; собственная заинтересованность участников</p>	<p>неограниченная ответственность участников; запрет участникам осуществлять деятельность, которая является однородной с целями общества; участник несет ответственность по долгам общества, возникшим до его вхождения в общество</p>
КО	<p>простота в организации; незначительные организационные затраты; управление обществом осуществляется участниками, которые несут полную ответственность</p>	<p>ограничение деловой активности участников с ограниченными вкладами (коммандитистов); ликвидация общества при выходе из него участников с полной ответственностью</p>

Таким образом, основываясь на преимуществах и недостатках того или иного вида хозяйственного общества, предпринимателю можно определиться, какой вид общества ему подходит для реализации своей предпринимательской идеи.

2.3. Виды и организационно-правовые формы объединения предприятий

Согласно ХКУ, предприятия имеют право на добровольных началах объединять свою хозяйственную деятельность (производственную, коммерческую и т. п.) на условиях и в порядке, установленных действующим законодательством [10].

Сущность понятия "объединение предприятий" представлена на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Сущность понятия "объединение предприятий"

В зависимости от порядка образования объединения предприятий могут создаваться как хозяйственные объединения или как государственные, или коммунальные, хозяйственные объединения (рис. 2.5).

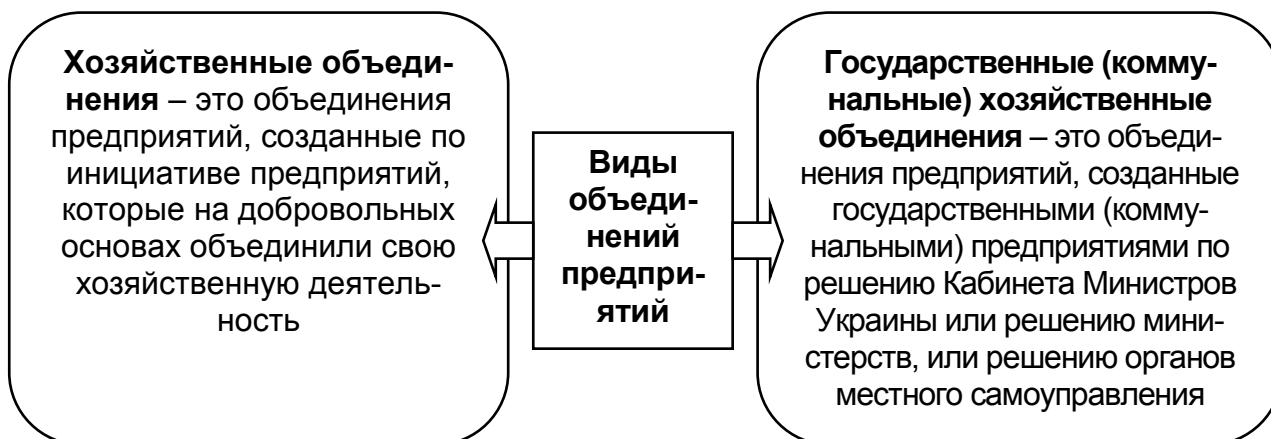


Рис. 2.5. Виды объединений предприятий

В свою очередь, хозяйственные объединения предприятий могут быть уставными и договорными. К **договорным объединениям предприятий** относятся ассоциации и корпорации, а к **уставным объединениям предприятий** – консорциумы и концерны. Государственные (коммунальные) хозяйственные объединения предприятий образуются преимущественно в форме корпорации или концерна.

Хозяйственные объединения действуют на основе учредительного договора (договорные объединения предприятий) или устава (уставные объединения предприятий), а государственные (коммунальные) хозяйственные объединения – на основе решения об их образовании и устава.

Рассмотрим подробнее сущность и основные черты договорных и уставных объединений предприятий (табл. 2.3) [14].

Таблица 2.3

Сущность и характерные особенности хозяйственных объединений предприятий

Сущность объединения предприятий	Характерные особенности объединения предприятий
1	2
<p>Ассоциация – это объединение предприятий, которые соединили части своих материальных и финансовых ресурсов для удовлетворения преимущественно хозяйственных потребностей участников</p>	<p>Цель – постоянная координация хозяйственной деятельности участников. Может осуществлять координацию общих разработок и исследований, предоставлять участникам юридические и другие услуги.</p> <p>Участники объединения сохраняют признаки юридического лица, имеют право входить в другие хозяйственные объединения.</p> <p>Невысокая степень централизации.</p> <p>Широкая направленность деятельности.</p> <p>Не вмешивается в производственную и коммерческую деятельность участников.</p> <p>Управление объединения осуществляет правление, состав которого избирается на общих собраниях участников</p>
<p>Корпорация – это объединение, созданное на основе соединения производственных, коммерческих и других интересов участников, с делегированием ими отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации</p>	<p>Цель – объединение производственных, научных и коммерческих интересов.</p> <p>Централизация функций, перечень которых определяется в договоре.</p> <p>Выполняет лишь те функции и полномочия, которые добровольно делегированы ей участниками объединения.</p> <p>Несет ответственность за долги и налоги всех участников объединения и выступает как самостоятельный субъект предпринимательской деятельности</p>

1	2
<p>Концерн – это объединение предприятий на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения, с централизацией функций производственного развития, инвестиционной и другой деятельности</p>	<p>Цель – противостояние в конкурентной борьбе и получение максимальных доходов путем использования общих финансовых связей, патентно-лицензионных согласований.</p> <p>Финансовая зависимость участников от одного или группы участников.</p> <p>Высокая степень централизации и глубина связей между участниками.</p> <p>Управление осуществляется правлением, которое состоит из владельцев крупных пакетов акций. Оно решает основные вопросы его деятельности, осуществляет контроль и общее руководство его делами.</p> <p>Оперативное руководство делами осуществляется советом директоров.</p> <p>Участники концерна не могут быть одновременно участниками другого концерна</p>
<p>Консорциум – это временное объединение предприятий для достижения его участниками конкретной общей хозяйственной цели (реализации целевых программ, научно-технических, строительных проектов и др.)</p>	<p>Цель – решение конкретных задач и проблем, связанных с осуществлением крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов.</p> <p>Временный характер объединения.</p> <p>Сохранение полной самостоятельности участников (право юридического лица).</p> <p>Координация деятельности осуществляется лидером консорциума. Он представляет интересы участников и действует в рамках предоставленных ему полномочий.</p> <p>Консорциум может использовать средства участников, централизованные ресурсы, выделенные на финансирование соответствующей программы, а также средства, которые поступают из других источников.</p> <p>После достижения цели консорциум прекращает свою деятельность</p>

Следует отметить, что наряду с основными видами хозяйственных объединений предприятий выделяют другие объединения юридических лиц, например, тресты, синдикаты, холдинги и др. Особенно выделяются холдинговые компании.

Холдинговая компания – это субъект хозяйствования, владеющий контрольным пакетом акций дочернего предприятия (предприятий).

Таким образом, юридические лица могут объединять свое имущество для достижения конкретных результатов (социальных, экономических и др.).

Выводы

1. Предприятия как организационные формы хозяйствования классифицируются по разным критериям, от которых зависит вид предприятия.

2. Основными видами предприятий являются: коммерческое и некоммерческое предприятие – в зависимости от цели и характера деятельности; частное предприятие, предприятие коллективной собственности, коммунальное, государственное, предприятие, основанное на смешанной форме собственности, – в зависимости от формы собственности; предприятие с иностранными инвестициями, иностранное предприятие – в зависимости от принадлежности капитала; унитарное и корпоративное предприятие – в зависимости от способа создания и формирования уставного фонда; крупное, среднее, малое и микропредприятие – в зависимости от численности работников и годового объема от любой деятельности.

3. В соответствии с Классификатором видов экономической деятельности в Украине действуют предприятия, относящиеся к отраслям, производящим товары и оказывающим услуги.

4. Особой формой использования коллективной собственности являются хозяйственные общества, к основным видам которых относятся: акционерное общество (наиболее распространенное); общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; полное общество; коммандитное общество.

5. Закон Украины "Об акционерных обществах" выделяет такие типы акционерных обществ: публичные акционерные общества и частные акционерные общества.

6. Основываясь на преимуществах и недостатках того или иного вида хозяйственного общества, предпринимателю можно определиться, какой вид общества ему подходит для реализации своей предпринимательской идеи.

7. Согласно Хозяйственному кодексу Украины, предприятия имеют право на добровольных началах объединять свою хозяйственную деятельность (производственную, коммерческую и т. п.) на условиях и в порядке, установленных действующим законодательством.

8. Объединение предприятий – это хозяйственная организация, созданная в составе двух или более предприятий с целью координации их

производственной, научной и другой деятельности для решения общих экономических и социальных заданий.

9. В зависимости от порядка образования объединения предприятий могут создаваться как хозяйственные объединения или как государственные (коммунальные) хозяйственные объединения.

10. Хозяйственные объединения предприятий (ассоциации и корпорации) могут быть уставными (действуют на основе устава) и договорными (консорциумы и концерны, действующие на основе учредительного договора). Государственные (коммунальные) хозяйственные объединения предприятий образуются преимущественно в форме корпорации или концерна, действующих на основе решения об их образовании и устава.

11. Наряду с основными видами хозяйственных объединений предприятий выделяют другие объединения юридических лиц, например, тресты, синдикаты, холдинги и др. Особенно выделяются холдинговые компании – субъекты хозяйствования, владеющие контрольным пакетом акций дочернего предприятия (предприятий).

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Чем регламентированы основные виды предприятий, действующих в Украине (независимо от их функциональной и отраслевой специфики)?

2. Назовите классификационные признаки предприятий.

3. Объясните сущность и дайте характеристику государственному предприятию.

4. В каких отраслях народного хозяйства создаются казенные предприятия?

5. В чем состоит сущность хозяйственного общества?

6. Что включают в себя корпоративные права акционеров?

7. Назовите виды объединения предприятий.

Тесты для самодиагностики

1. Минимальный размер уставного фонда для общества с ограниченной ответственностью:

а) установлен в размере 1250 минимальных зарплат;

б) установлен в размере 1 минимальной зарплаты;

в) законодательно не установлен.

2. Участники полного общества отвечают за долги общества:

- а) в пределах принадлежащих им взносов;
- б) всем принадлежащим им имуществом.

3. Предприятие, численность работающих которого составляет 65 человек, а объем дохода – 80 млн грн на год, будет отнесено к:

- а) малым предприятиям;
- б) средним предприятиям;
- в) крупным предприятиям.

4. Договорное объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности предприятий, – это:

- а) корпорация;
- б) консорциум;
- в) ассоциация;
- г) концерн;
- д) холдинг.

5. Укажите, какой вид хозяйственного общества целесообразно выбрать для создания предприятия в отраслях с медленным оборотом капитала (например, транспорт, тяжелая промышленность):

- а) акционерное общество;
- б) общество с ограниченной ответственностью;
- в) общество с дополнительной ответственностью;
- г) полное общество;
- д) командитное общество.

6. Объединение предприятий на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения, с централизацией функций производственного развития, инвестиционной и другой деятельности, – это:

- а) корпорация;
- б) консорциум;
- в) ассоциация;
- г) концерн;
- д) холдинг.

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 2.6), вписав слова по горизонтали и вертикали. Задания для решения кроссворда представлены в табл. 2.4.

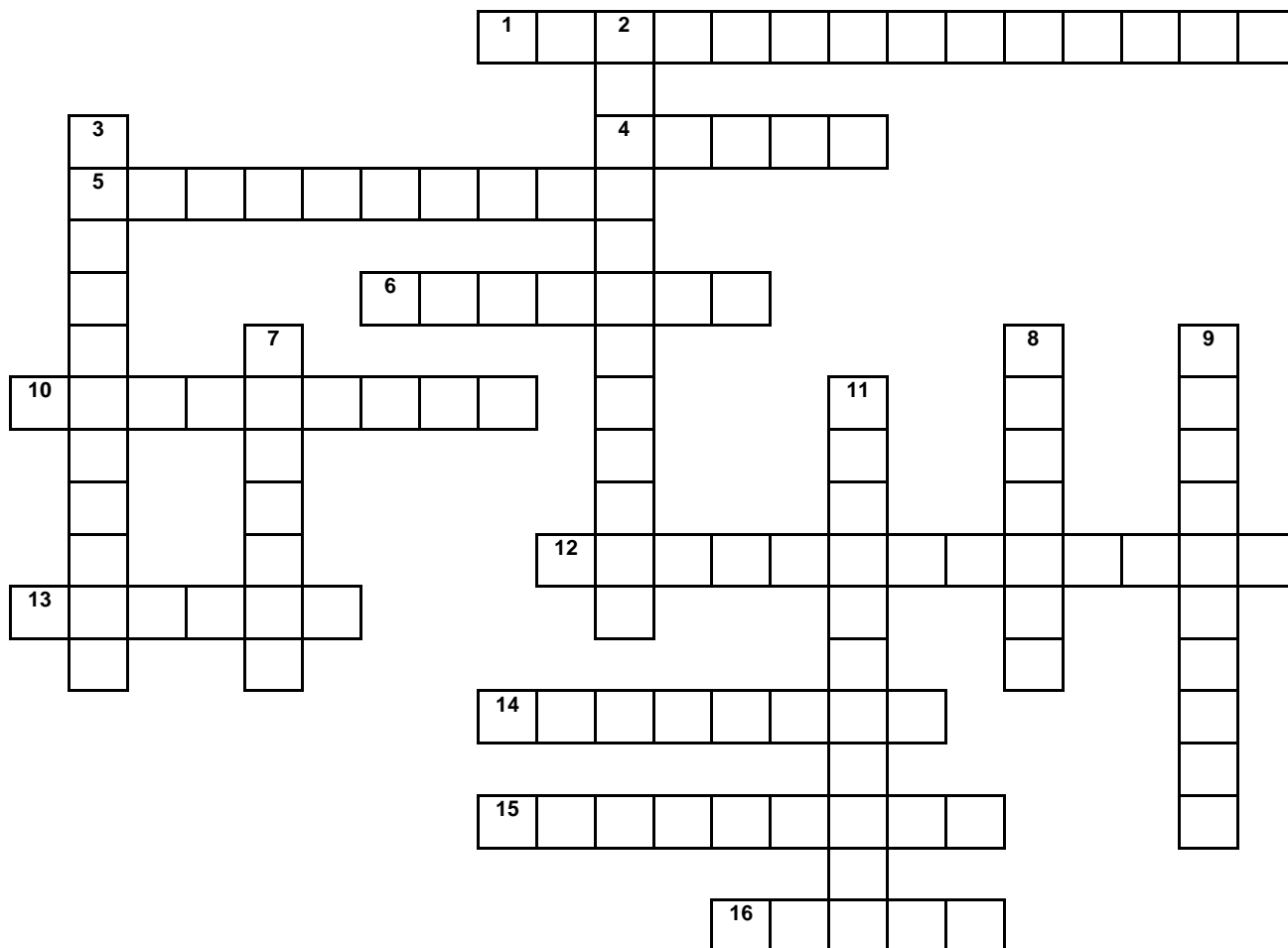


Рис. 2.6. Кроссворд

Таблица 2.4

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
1	2
По горизонтали	
1	Предприятие, основной целью которого является выполнение социальных, экологических и других функций, а не получение прибыли
4	Вид предприятия, у которого средняя численность работающих за отчетный год не превышает 50 человек, а объем годового дохода от любой деятельности за этот период не превышает 10 млн евро по среднегодовому курсу НБУ

1	2
5	Временное уставное объединение предприятий, которое создается для достижения его участниками определенной общей хозяйственной цели
6	Вид предприятия, у которого средняя численность работающих за отчетный год составляет более 250 человек, а объем годового дохода от любой деятельности за этот период – более 50 млн евро по среднегодовому курсу НБУ
10	Вид предприятия, создающееся одним основателем, который выделяет необходимое имущество, формирует уставный фонд, не разделенный на доли
12	Предприятия или другие субъекты хозяйствования, созданные юридическими лицами и/или гражданами путем объединения их имущества и участия в предпринимательской деятельности с целью получения прибыли
13	Вид хозяйственного общества, все участники которого занимаются общей предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом
14	Форма объединения предприятий одной отрасли, которые сохраняют свою производственную самостоятельность и теряют коммерческую с целью сбыта изготовленной продукции
15	Вид акционерного общества, акции которого распространяются путем публичного их размещения на фондовой бирже
16	Форма объединения предприятий одной или нескольких отраслей, в которой участники теряют свою производственную и хозяйственную самостоятельность, а управление ведется централизованно
По вертикали	
2	Вид предприятия, основанного на началах собственности соответствующей территориальной общины
3	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций одинаковой номинальной стоимости
7	Вид акционерного общества, акции которого не могут покупаться и/или продаваться на фондовой бирже, а количество акционеров не превышает 100 акционеров
8	Вид уставного объединения предприятий
9	Вид договорного объединения, которое создано на основе объединения производственных, научных и коммерческих интересов участников для достижения общих целей
11	Вид предприятия, у которого в уставном фонде иностранная инвестиция составляет 100 %

3. Внешняя среда хозяйствования предприятий

3.1. Сущность и составляющие внешней среды хозяйствования предприятий.

3.2. Макросреда предприятия.

3.3. Микросреда предприятия.

3.4. Оценка влияния факторов внешней среды на предприятие.

Ключевые понятия и термины: внешняя среда предприятия, макросреда, микросреда, потребители, конкуренты, контактные аудитории, SWOT-анализ, факторы внешней среды.

3.1. Сущность и составляющие внешней среды хозяйствования предприятий

Предприятие как открытая система в условиях рыночных отношений активно взаимодействует с динамической внешней средой, его деятельность и результаты этой деятельности напрямую от нее зависят. Поэтому предприятие должно не только знать факторы внешней среды, но и уметь адекватно реагировать на их изменения.

Внешняя среда – это совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами предприятия и влияющих на его возможности достигать поставленные цели.

Воздействие внешней среды на предприятие является, во-первых, многофакторным, во-вторых, динамичным и, в-третьих, неопределенным, что определяется такими ее характеристиками, как:

1) **сложность** – внешняя среда характеризуется большим числом факторов, на которые предприятие должно реагировать и учитывать в своей деятельности, при этом следует помнить, что существует взаимосвязь факторов среды или сила воздействия, с которой изменение одного фактора будет действовать на другие;

2) **изменчивость**, или **подвижность**, – изменения, происходящие в окружающей предприятие среде, совершаются постоянно, однако протекают с разной скоростью;

3) **неопределенность** – основными факторами неопределенности внешней среды являются: случайность, то есть непредвиденность того или иного явления, события или действия; отсутствие полной и надежной информации о процессах, происходящих во внешней среде; противодействия.

Поскольку факторы внешней среды имеют различную силу влияния на предприятие, их разделяют на прямые и косвенные факторы, а всю внешнюю среду – на среду прямого (непосредственного) и косвенного воздействия – **микро-** и **макросреду**.

Составляющие внешней среды предприятия представлены на рис. 3.1.

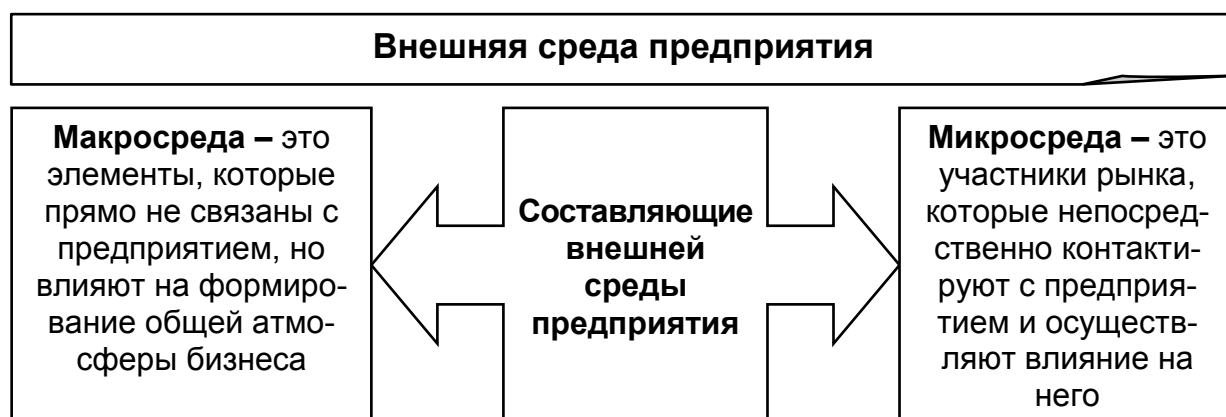


Рис. 3.1. Составляющие внешней среды предприятия (по Ф. Котлеру)

Макросреда представлена силами (факторами), которые опосредованно влияют на деятельность предприятия.

Выделяют 4 основных **составляющих элемента (фактора) макросреды**, которые тесно связаны между собой (рис. 3.2):

- 1) экономический;
- 2) политический;
- 3) технологический;
- 4) социальный.

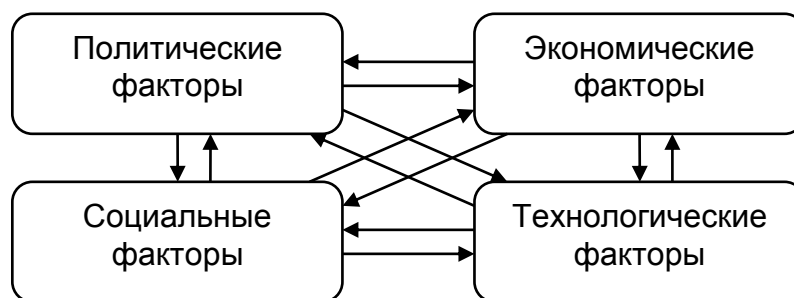


Рис. 3.2. Составные элементы (факторы) макросреды предприятия

Микросреда представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самому предприятию и его возможностям по обслуживанию потребителей.

Основные **факторы микросреды** (рис. 3.3):

- 1) потребители;
- 2) поставщики;
- 3) посредники;
- 4) конкуренты;
- 5) контактные аудитории.

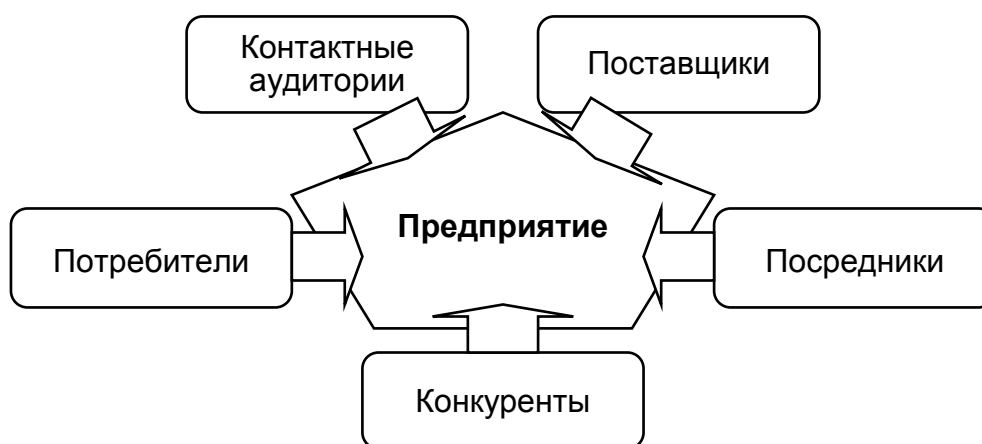


Рис. 3.3. **Составные элементы (факторы) микросреды предприятия**

Указанные на рис. 3.3 факторы микросреды прямо и непосредственно влияют на темпы и масштабы развития предприятия, на эффективность его деятельности и выступают своеобразной системой ограничений.

3.2. Макросреда предприятия

Макросреда отражает состояние общества, его экономику, естественную среду и непосредственно не связана с конкретным предприятием. Сила воздействия факторов макросреды на отдельные предприятия различна и зависит от многих причин и обстоятельств, в частности: отраслевой принадлежности предприятия и характера спроса на его продукцию; продолжительности и стадии жизненного цикла товара; уровня конкуренции в отрасли; развития рыночной инфраструктуры; особенностей используемых ресурсов и их взаимозаменяемости; размера предприятия и его территориального расположения и др.

Сущностная характеристика основных факторов макросреды предприятия представлена в табл. 3.1.

Помимо основных факторов макросреды, на деятельность предприятия могут оказывать влияние и другие факторы: природные, демографические, научно-технические, экологические и др.

Таблица 3.1

Характеристика основных факторов макросреды предприятия

Факторы	Основная сущность фактора	Характеристика фактора
1	2	3
Экономические факторы	отражают общую экономическую ситуацию в стране, в которой работает предприятие	<ul style="list-style-type: none"> • темпы роста валового национального продукта; • уровень инфляции; • уровень безработицы; • устойчивость национальной валюты; • емкость рынка; • денежные доходы на душу населения; • потребительские расходы населения; • среднемесячная заработная плата работников; • процентные ставки на вклады населения; • доступность кредита для населения; • структура внешней торговли и др.
Например, снижение покупательной способности в результате уменьшения потребительских доходов потенциально влияет на уменьшение доходов предприятий и наоборот		
Политические факторы	законодательные акты, а также политические действия, направленные на установление контроля	<ul style="list-style-type: none"> • наличие и дееспособность законодательства по регулированию предпринимательской деятельности; • изменения в налоговом законодательстве; • расстановка политических сил; • патентное законодательство; • правительственные расходы; • повышение требований со стороны государственных учреждений по регулированию конкуренции; • антимонопольное законодательство; • размеры государственных бюджетов; • методы государственного регулирования и т. п.
Например, изменения в налоговом законодательстве (ставка налога на прибыль) могут повлиять на величину получаемой прибыли предприятия		

1	2	3
Технологические факторы	научные и технологические нововведения в отдельной отрасли и в народном хозяйстве	<ul style="list-style-type: none"> • темпы роста инвестиций в отрасли, которые обеспечивают развитие научно-технического прогресса; • темпы роста инвестиций в наукоемкие производства; • развитие инновационной деятельности; • помощь со стороны государства по финансированию технологических инноваций; • объем научных и научно-технических работ; • уровень технического прогресса в промышленности, сельском хозяйстве; • уровень технической оснащенности отраслей экономики; • степень внедрения новых технологий в общественное производство и т. п.
Например, внедрение новой техники в производственный процесс предприятия влияет на производительность труда его работников, качество изготавливаемой продукции		
Социальные факторы	определяют нормы, ценности населения страны, в которой работает предприятие	<ul style="list-style-type: none"> • численность населения; • традиции и ценности населения; • структура населения по месту проживания (удельный вес городского и сельского населения); • структура населения по полу (удельный вес женского и мужского населения); • географическое распределение и плотность населения; • продолжительность жизни населения; • естественный прирост населения; • миграционная мобильность населения; • уровень образования населения; • расходы бюджета на душу населения; • уровень социальной защиты населения и др.
Например, предприятие по производству женской (мужской) одежды должно учитывать удельный вес женского (мужского) населения в общей численности населения территории, где оно собирается реализовывать свою продукцию.		

Природные факторы макросреды отражают природно-климатические условия, в которых осуществляется деятельность предприятия и

которые должны обязательно учитываться в процессе принятия любого хозяйственного решения. К этим факторам относятся: геологические условия добычи сырьевых ресурсов, наличие (дефицит) водных, энерго- и других природных ресурсов, климатические условия. Природные факторы оказывают прямое воздействие на размещение предприятия, его производственную структуру, определяют уровень затрат предприятия на добычу, доставку материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, а также транспортировку готовой продукции к потребителю и др.

Среди **демографических факторов макросреды** особое место занимают количественные и качественные характеристики населения страны, темпы его роста. Высокие темпы роста населения означают растущий рынок потребителей и рынок труда и наоборот. Следует отметить, что демографические и социальные факторы макросреды предприятия схожи, их тяжело друг от друга отделить.

Как для демографических, так и для социальных факторов интерес представляют темпы рождаемости и возможности увеличения товаров для детей. К демографическим факторам также относятся: стиль жизни, нравы общества, привычки и ценности, этические и религиозные основы общества. Демографические факторы способны создать большие проблемы для предприятий, своевременное выявление которых позволяет предприятию принять соответствующие меры и приспособиться к изменяющимся условиям.

Таким образом, предприятие должно учитывать тенденции развития факторов макросреды, поскольку они осуществляют влияние на поведение предприятия и на результаты его деятельности.

3.3. Микросреда предприятия

Факторы микросреды предприятия осуществляют непосредственное (прямое) влияние на результаты его деятельности.

Следует отметить, что для построения стратегии, а также разработки текущих заданий предприятию особенно важно учитывать влияние элементов микросреды. Это связано с тем, что:

во-первых, от **поставщиков** будет зависеть, будут ли своевременно доставлены материальные ресурсы в производство, какого они будут качества;

во-вторых, от силы влияния **конкурентов** будет зависеть величина доли рынка продукции предприятия, успешность его деятельности в целом;

в-третьих, от вида **потребителей** и их предпочтений будет зависеть товарная, ценовая, сбытовая политика предприятия;

в-четвертых, условия сотрудничества с **посредниками**, квалификация их персонала и другие условия повлияют на распределительную политику предприятия, эффективность продвижения его продукции;

в-пятых, **контактные аудитории** будут влиять на формирование имиджа, репутации (положительной, отрицательной) предприятия и т. п.

Сущностная характеристика основных факторов микросреды, которые влияют на предприятие, представлена в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Характеристика факторов микросреды предприятия

Факторы	Основная сущность фактора	Характеристика фактора
1	2	3
Поставщики	обеспечивают поступление необходимых для производства продукции сырья и материалов	<ul style="list-style-type: none"> • доступность сырьевых ресурсов; • объем возможных поставок; • условия поставок; • качество снабжений; • надежность поставок; • ценовая политика поставщиков; • возможность предоставления кредита поставщиками; • наличие своевременности и бесперебойности поставок; • оперативность поставок и т. п.
Посредники	оказывают помощь предприятию в продвижении и доставке потребителям его продукции	<ul style="list-style-type: none"> • количество посредников; • наличие организованных сетей распределения; • сила посреднических марок; • репутация посредников; • финансовая стабильность, платежеспособность посредников; • условия сотрудничества с посредниками; • тип канала сбыта (нулевой, одно-, двух-, трехуровневый); • сбытовые затраты в каждом канале; • средства реализации товаров; • квалификация торговых агентов посредника; • затраты на посреднические услуги и др.

1	2	3
Потребители	организации или отдельные физические лица, которые приобретают товары и услуги предприятия	<ul style="list-style-type: none"> • территориальное размещение потребителей; • мотивы, побуждающие потребителей осуществлять покупки; • предпочтения реальных и потенциальных потребителей; • уровень обслуживания потребителей; • частота и периодичность покупок; • степень интенсивности основных и потенциальных потребителей; • доля рынка сбыта по объему продажи, которая контролируется предприятием, и др.
Конкуренты	организации или отдельные физические лица, которые работают в той же отрасли или сфере бизнеса, как и предприятие, и предлагают свои товары и услуги тем же группам потребителей	<ul style="list-style-type: none"> • количество лидеров-конкурентов; • доля рынка основных конкурентов; • степень интенсивности основных и потенциальных конкурентов (интенсивность конкуренции); • сила марок конкурентов; • наличие прямых и косвенных товаров-заменителей; • степень ценового давления со стороны конкурентов; • технологическое развитие конкурентов; • методы конкурентной борьбы и др.
Контактные аудитории	группы, которые проявляют реальный или потенциальный интерес к предприятию и влияют на его способность достигать поставленных целей (банки, фондовые биржи, средства массовой информации и др.)	<ul style="list-style-type: none"> • отношение общественности (влияет на общий имидж предприятия); • лояльность и доверие собственных работников и служащих (положительное отношение этих групп распространяется на другие контактные категории); • деятельность финансовых организаций; • отражение информации (положительной, отрицательной) о предприятии со стороны средств массовой информации (СМИ); • деятельность правительственных организаций и законодательных органов (влияние на маркетинговую политику предприятия – характеристика товаров, упаковка, цена, рекламные средства) и т. п.

Таким образом, исследование факторов микросреды позволит предприятию найти оптимальное своевременное решение относительно его адаптации к возможным изменениям во внешней микросреде.

3.4. Оценка влияния факторов внешней среды на предприятие

Внешняя среда создает условия для существования предприятия и определяет перспективы его развития. Оценка позиций предприятия в конкурентной среде и силы влияния факторов внешней среды на его деятельность, знание тенденций изменения факторов внешней среды позволяют сделать правильный стратегический выбор направлений деятельности предприятия, обосновать стратегию и тактику его хозяйственной деятельности.

Основной целью оценки внешней среды является выявление и осознание возможностей и угроз, которые могут возникнуть в будущем, для того чтобы правильно определить стратегию и общую политику предприятия.

Сущность и значение оценки внешней среды предприятия показаны на рис. 3.4.

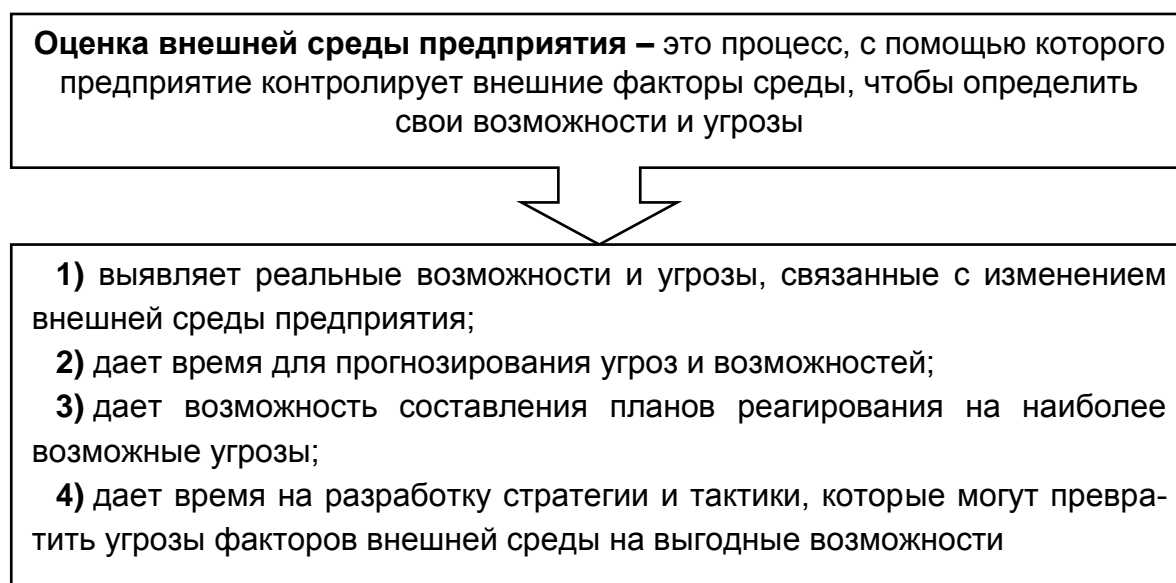


Рис. 3.4. Сущность и значение оценки внешней среды предприятия

Для оценки влияния факторов внешней среды на предприятие применяют разные инструменты.

Важным инструментом оценки факторов внешней среды предприятия является **PEST-анализ**.

Согласно PEST-анализу, выделяют 4 группы факторов, которые являются наиболее существенными для стратегии предприятия:

- 1) политико-правовые;
- 2) экономические;

3) социокультурные;

4) технологические.

Указанные группы факторов показаны на рис. 3.5.

Интересная информация. *PEST-анализ факторов макросреды является аббревиатурой 4 английских слов:*

P – Political-legal forces (политико-правовые факторы);

E – Economic forces (экономические факторы);

S – Sociocultural forces (социокультурные факторы);

T – Technological forces (технологические факторы).

PEST-анализ факторов макросреды предполагает выявление и оценку влияния факторов макросреды на результаты текущей и будущей деятельности предприятия [9].

Политико-правовые	P	Экономические	E
1. Правительственная стабильность. 2. Изменение законодательства. 3. Государственное влияние в отрасли. 4. Государственное регулирование конкуренции в отрасли. 5. Налоговая политика		1. Общая характеристика экономической ситуации (подъем, стабилизация, спад). 2. Курс национальной валюты и ставка рефинансирования. 3. Уровень инфляции. 4. Уровень безработицы. 5. Цены на энергоресурсы	
Социокультурные	S	Технологические	T
1. Демографические изменения. 2. Изменение структуры доходов. 3. Отношение к труду и отдыху. 4. Социальная мобильность населения. 5. Активность потребителей		1. Государственная техническая политика. 2. Значимые тенденции в сфере НИОКР*. 3. Новые продукты (быстрота обновления и освоения новых технологий). 4. Новые патенты	

Примечание:

*НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

Рис. 3.5. PEST-анализ факторов макросреды

Характеристика четырех групп факторов PEST-анализа представлена в табл. 3.3.

Характеристика факторов макросреды согласно PEST-анализу

Факторы	Характеристика факторов
Политический	изучается для того, чтобы иметь представление о намерениях органов государственной власти относительно развития общества, а также о средствах, с помощью которых государство предусматривает осуществлять свою политику
Экономический	позволяет понять, как на уровне государства формируются и распределяются экономические ресурсы. Для большинства предприятий это является важнейшим условием их деловой активности
Социокультурный	изучается для того, чтобы осознать и оценить влияние на предприятие таких социальных явлений, как отношение людей к труду и качеству жизни, мобильность людей, активность потребителей и т. п.
Технологический	позволяет учесть возможности, которые связаны с развитием науки и техники, своевременно переходить к производству и реализации технологически перспективного продукта, прогнозировать момент отказа от используемой технологии

Для количественной оценки влияния факторов используют разные шкалы. Например, силу влияния факторов макросреды оценивают в процентах ("–" означает отрицательное влияние, а "+" – положительное влияние): политические (+35 %), экономические (–15 %), социокультурные (–15 %), технологические (+30 %).

Вес и силу влияния факторов можно определять с помощью метода экспертных оценок или экономико-математических методов.

Таким образом, предприятия, не имея возможности влиять на большинство факторов внешней среды, особенно на факторы макросреды, тем не менее, должны их оценивать, приспосабливаться и стараться использовать в свою пользу, корректируя соответствующим образом производственную структуру, товарную и ценовую политику и т. д. Предприятия не должны упускать выгоды для себя, предоставляемые внешней средой хозяйствования, и должны отводить угрозы от себя, которые могут исходить от внешней среды.

Выводы

1. Предприятие как открытая система в условиях рыночных отношений активно взаимодействует с динамической внешней средой, от которой напрямую зависят и деятельность предприятия, и результаты этой деятельности. Поэтому предприятие должно не только знать факторы внешней среды, но и уметь адекватно реагировать на их изменения.

2. Воздействие внешней среды на предприятие является многофакторным, динамичным и неопределенным.

3. Поскольку факторы внешней среды имеют различную силу влияния на предприятие, их разделяют на прямые и косвенные факторы, а всю внешнюю среду – на среду прямого (непосредственного) и косвенного воздействия – микро- и макросреду.

4. Макросреда отражает состояние общества, его экономику, естественную среду и представлена силами (факторами), которые опосредованно влияют на деятельность предприятия: экономические; политические; технологические; социальные. Помимо основных факторов макросреды на деятельность предприятия могут оказывать влияние и другие факторы: природные, демографические, научно-технические, экологические и др.

5. Факторы микросреды предприятия осуществляют непосредственное (прямое) влияние на результаты его деятельности. К ним относятся: потребители; поставщики; посредники; конкуренты; контактные аудитории.

6. Оценка позиций предприятия в конкурентной среде и силы влияния факторов внешней среды на его деятельность, знание тенденций изменения факторов внешней среды позволяют сделать правильный стратегический выбор направлений деятельности предприятия, обосновать стратегию и тактику его хозяйственной деятельности. Основной целью оценки внешней среды является выявление и осознание возможностей и угроз, которые могут возникнуть в будущем, для того чтобы правильно определить стратегию и общую политику предприятия.

7. Важным инструментом оценки факторов внешней среды предприятия является PEST-анализ, согласно которому выделяют 4 группы факторов, являющихся наиболее существенными для стратегии предприятия: политические, экономические, социокультурные и технологические.

8. Для количественной оценки влияния факторов можно использовать разные шкалы (например, силу влияния факторов макросреды оценивают в процентах). Вес и силу влияния факторов можно определять с помощью метода экспертных оценок или экономико-математических методов.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Назовите сущность и составляющие внешней среды предприятия.

2. В чем заключается многофакторность воздействия внешней среды на предприятие?

3. Дайте характеристику каждой составляющей внешней среды предприятия.

4. Какими силами, имеющими непосредственное отношение к самому предприятию, представлена микросреда? Дайте им краткую характеристику.

5. Для чего предприятие должно учитывать тенденции развития факторов макросреды?

6. Какое влияние оказывают факторы микросреды предприятия на результаты его деятельности? Приведите примеры.

7. С какой целью проводится оценка влияния факторов внешней среды на предприятие?

Тесты для самодиагностики

1. Элементы, которые прямо не связаны с предприятием, но влияют на формирование общей атмосферы бизнеса, – это:

- а) микросреда;
- б) макросреда;
- в) внешняя среда.

2. Участники рынка, которые непосредственно контактируют с предприятием и осуществляют влияние на него, – это:

- а) микросреда;
- б) макросреда;
- в) внешняя среда.

3. Укажите, какой из перечисленных элементов не относится к микросреде предприятия:

- а) технологические;
- б) поставщики;
- в) потребители;
- г) посредники;
- д) контактные аудитории.

4. К политическим факторам макросреды предприятия не относятся:

- а) роль общественных образований в системе принятия государственных и правительственных решений;
- б) уровень инфляции;
- в) антимонопольное законодательство;
- г) размер государственного бюджета.

5. Укажите, какие из перечисленных факторов не относятся к экономическим факторам макросреды предприятия:

- а) уровень безработицы;
- б) уровень социальной защиты населения;
- в) устойчивость национальной валюты;
- г) структура внешней торговли;
- д) доступность кредита для населения.

6. К контактными аудиториями относятся:

- а) банки;
- б) фондовые биржи;
- в) средства массовой информации;
- г) потребители;
- д) конкуренты.

Решение шифрокроссворда

Основываясь на ключевом слове, которое уже вписано в сетку, заполните табл. 3.4 по буквам и числам. Это позволит легко решить шифрокроссворд по теме "Внешняя среда хозяйствования предприятий" (рис. 3.6).

**Соответствие букв и чисел
для решения шифрокроссворда**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
м	и	к	р	о	с	е	д	а	в	л	н	п	т	у	ц	ч	щ	ы	э	ь	х	г

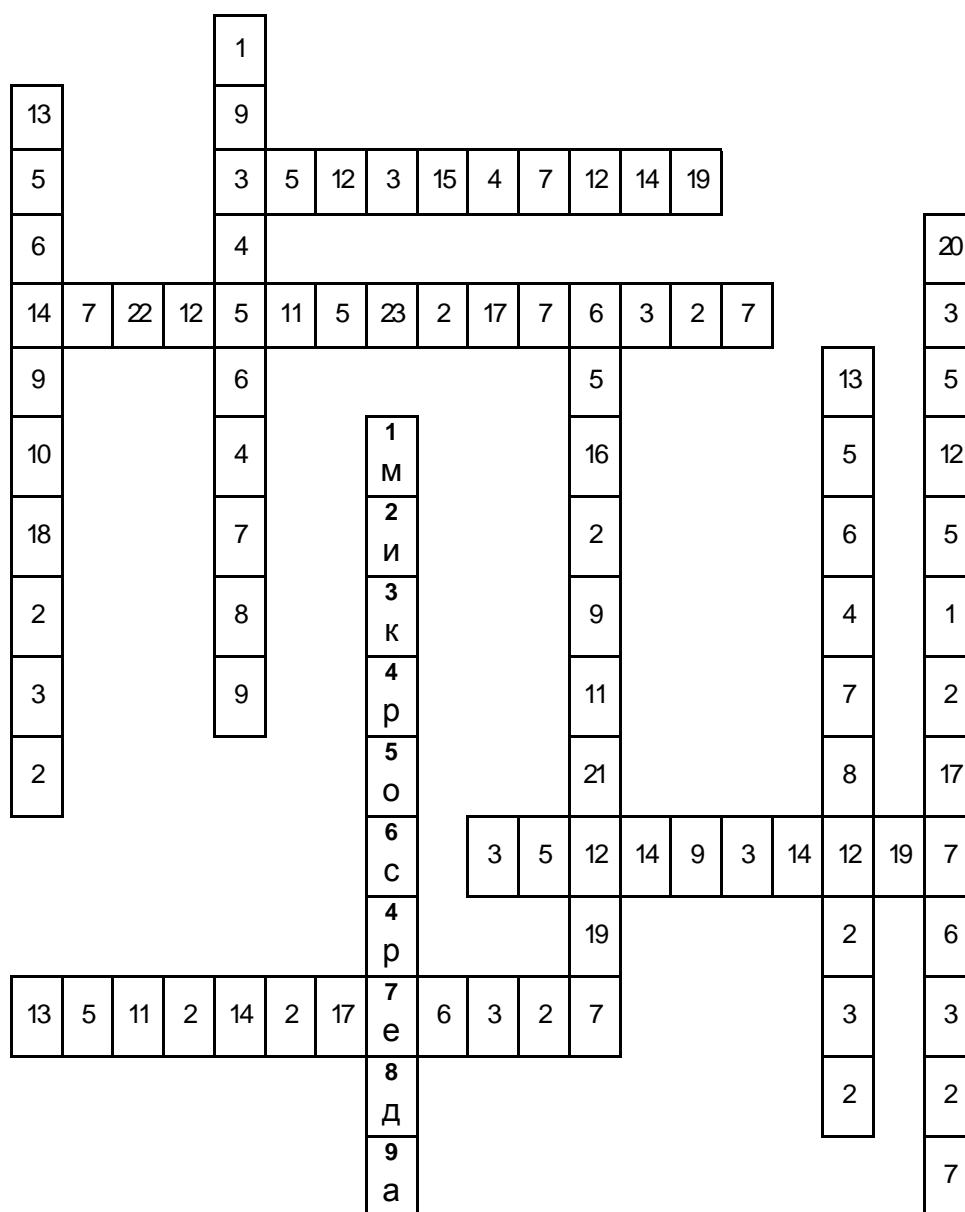


Рис. 3.6. Шифрокроссворд

4. Структура и управление предприятием

4.1. Структура предприятия.

4.2. Сущность и функции процесса управления.

4.3. Методы управления деятельностью предприятий.

4.4. Организационные структуры управления предприятием.

Ключевые понятия и термины: структура предприятия, филиал, представительство, управление, функции управления предприятием, методы управления предприятием, организационные структуры управления предприятием.

4.1. Структура предприятия

Все виды хозяйственной деятельности предприятия и соответствующие им процессы могут осуществляться только в результате труда работников, который должен быть определенным образом организован.

В основе организации труда лежит его разделение и кооперирование. Разделение труда представляет собой деление совокупного трудового процесса на части, обособляя, таким образом, различные виды трудовой деятельности, осуществляемые в рамках соответствующих подразделений предприятия. Кооперация труда – объединение работников в общем трудовом процессе на всех уровнях: от рабочих мест отдельных исполнителей до предприятия в целом. Разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию отражает **структура предприятия**.

Предприятие самостоятельно определяет свою организационную структуру, устанавливает численность работников и штатное расписание.

Структура предприятия – это внутреннее устройство предприятия, характеризующее состав его подразделений и систему связей, подчиненности и взаимодействия между ними. Основные составляющие структуры предприятия приведены на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Основные составляющие структуры предприятия

Предприятие имеет право создавать филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения, согласовывая вопрос о размещении таких подразделений с соответствующими органами местного самоуправления в установленном законодательством порядке [10].

Сущность и основные виды обособленных подразделений предприятия представлены на рис. 4.2.

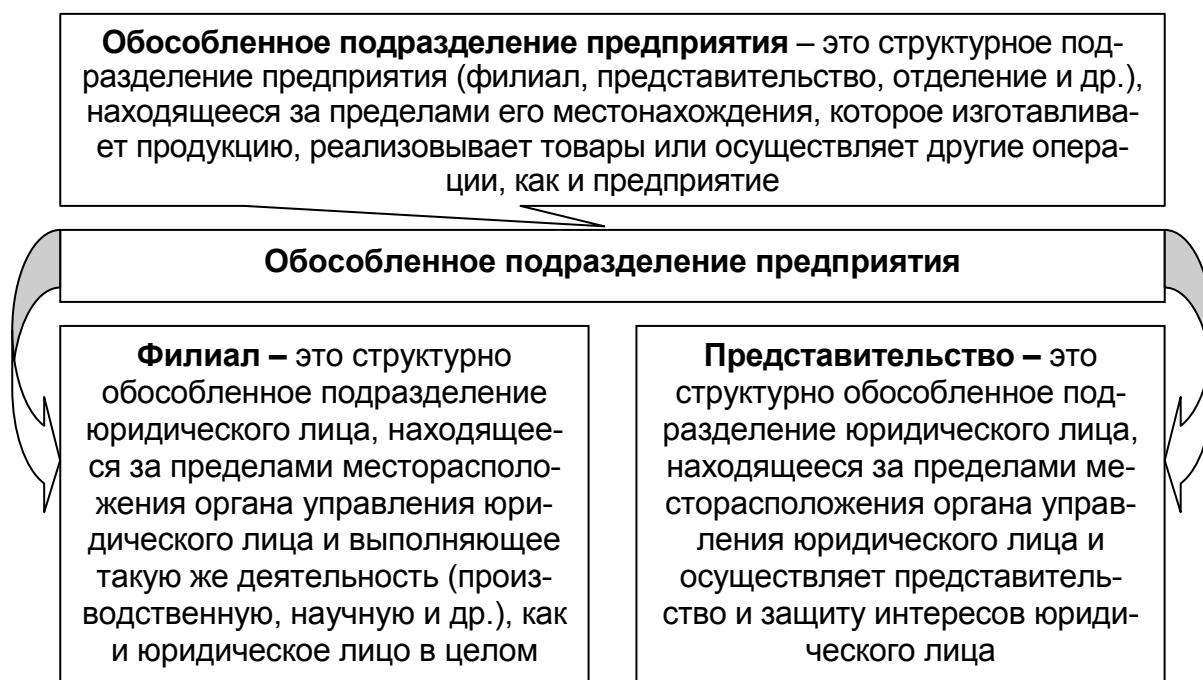


Рис. 4.2. Сущность и основные виды обособленных подразделений предприятия

Основным содержанием деятельности каждого промышленного предприятия является **производственный процесс**.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, в результате которых исходные материалы и полуфабрикаты превращаются в готовую продукцию.

Производственные процессы на предприятии осуществляются в соответствующих подразделениях, состав которых характеризует **производственную структуру предприятия**.

Производственная структура предприятия характеризует количественное состояние и размеры внутренних структурных подразделений предприятия, а также механизм их взаимосвязи.

Основные виды производственной структуры предприятия изображены на рис. 4.3.



Условное обозначение:

[---] – основное производственное подразделение

Рис. 4.3. Основные виды производственной структуры предприятия

Сущность основных производственных подразделений на предприятии рассмотрим ниже.

Производственный участок – это совокупность территориально обособленных рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или разные операции по изготовлению однородной продукции.

Цех – это территориально и административно обособленное подразделение, в котором основные производственные и вспомогательные участки и обслуживающие службы выполняют конкретный комплекс работ согласно внутривозвратской специализации и кооперированию труда.

Корпус – это объединение однородных по профилю цехов на больших предприятиях.

Комбинат – это объединение на одном предприятии разных по профилю (стадиям, фазам) цехов.

По форме специализации основных цехов различают такие **типы производственной структуры предприятия**: технологическая, предметная и смешанная (рис. 4.4).

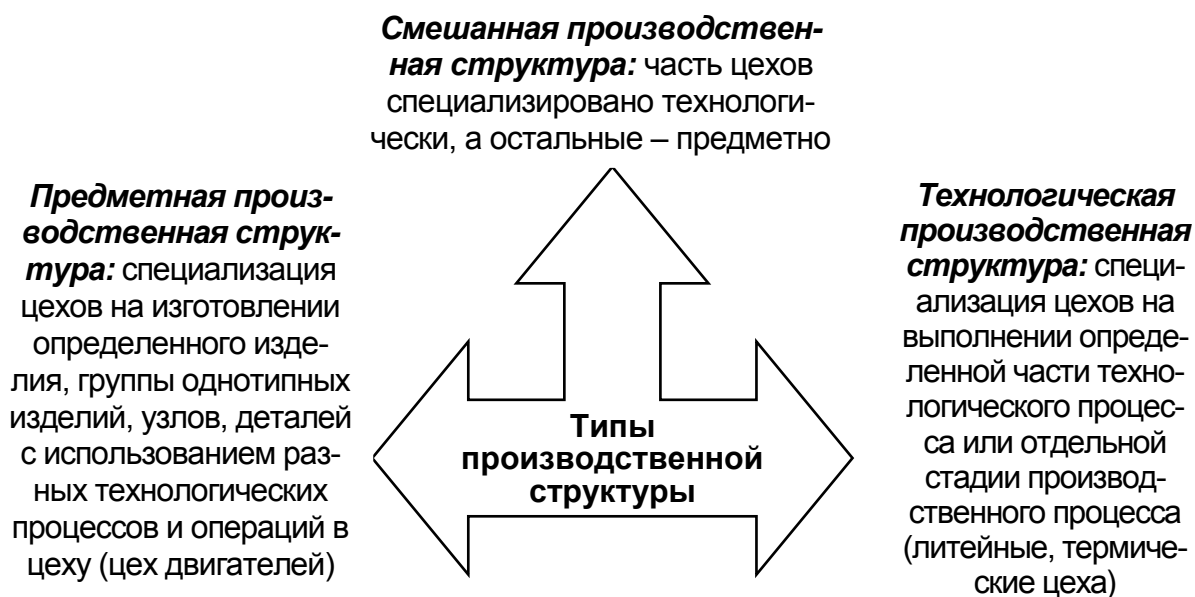


Рис. 4.4. Типы производственной структуры предприятия

Организационное обеспечение производственной структуры предприятия базируется на взаимосвязях и отношениях определенного состава основных, вспомогательных цехов и обслуживающих хозяйств производственного назначения, которые обусловлены технологией изготовления продукции или предоставления услуг.

Рассмотрим сущность основных видов производственных цехов предприятия.

Основные цеха специализируются на изготовлении профильной продукции предприятия, которая предназначена для удовлетворения нужд внешних потребителей. Например, на машиностроительных предприятиях это литейные, кузнечнопрессовые, заготовительные, штамповочные, механические, сборочные цеха; на металлургических – доменные, сталеплавильные, прокатные цеха; на обувных и швейных предприятиях – закройные и швейные.

Вспомогательные цеха способствуют выпуску основной продукции, изготавливают вспомогательные виды изделий, которые необходимы для нормальной работы основных цехов. Например, изготовление инструментов, запчастей для ремонта оборудования, производство энергии, предоставление ремонтных и энергетических услуг. Наиболее важными из них являются инструментальные, энергетические, ремонтные цеха.

Обслуживающие цеха обеспечивают нормальную работу основных и вспомогательных цехов путем транспортировки и хранения сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, проведения необходимых санитарно-технических мероприятий, поддержания благоустройства их помещений и территории и т. п. Например, складское хозяйство (склады и амбары), транспортное хозяйство (депо, гаражи, ремонтные мастерские), санитарно-техническое хозяйство (водопроводные, канализационные, вентиляционное и отопительное устройства) и т. п.

Таким образом, производственная структура предприятия определяет разделение труда между цехами предприятия. На основе производственной структуры формируется общая и управленческая структуры предприятия.

4.2. Сущность и функции процесса управления

Результатом вертикального разделения труда (начальник – исполнитель) является **система управления**, формирование которой обусловлено необходимостью координации действий подразделений предприятия и отдельных исполнителей в процессе совместной трудовой деятельности.

Управление – это централизованное влияние на коллектив людей с целью организации и координации их деятельности в процессе производства. Сущность управленческой деятельности заключается в осуществлении влияния на процесс через принятие решений.

- **Интересная информация.** *Основоположником управления считается американский инженер и исследователь Фредерик Тейлор (1856 – 1915). Предложенная им рационализация труда и отношений на производстве позволила полностью изменить организацию и управление, а значит, и эффективность производства. Ф. Тейлор рассматривал управление как "искусство знать точно, что следует делать и как это сделать лучшим и самым дешевым способом" [4].*

Управление предприятием – это постоянное и системное влияние на деятельность его структурных подразделений для обеспечения согласованной работы и достижения конечного положительного результата.

Рассмотрим основные концепции управления предприятием.

До середины 50-х годов XX ст. преобладала **рационалистическая концепция управления предприятием**, суть которой сводилась к повышению производительности труда. В работах классиков менеджмента подчеркивалось, что **успех предприятия зависит** только от **внутренних факторов**, например, научной организации труда, нормирования работ, правильной оплаты труда.

Во второй половине XX ст. со вступлением мирового сообщества в информационную эру на смену старой рационалистической концепции пришла **неформальная концепция управления предприятием**, которая основывалась на обязательном учете влияния внешней среды на деятельность предприятия. Основной характеристикой данной концепции становится динамика и сложность изменений во внешней среде предприятия, первоочередным становится фактор адаптации предприятия к внешней среде. Сущность концепций управления предприятия показана на рис. 4.5.

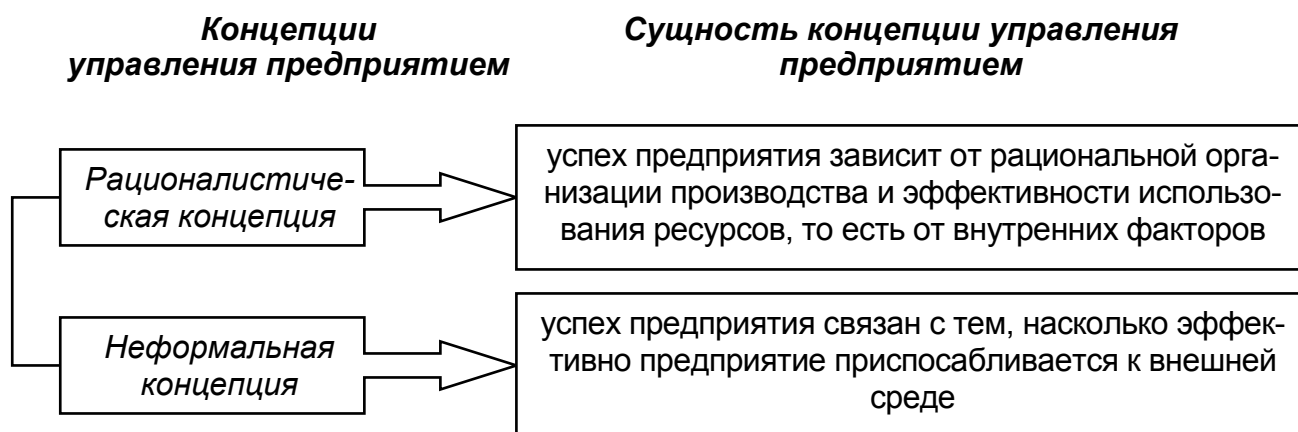


Рис. 4.5. **Основные концепции управления предприятием**

Процесс управления предприятия является сложным процессом, он придерживается выполнения определенных принципов управления, реализации основных функций управления и использования необходимых методов управления (рис. 4.6) [14, с. 58].

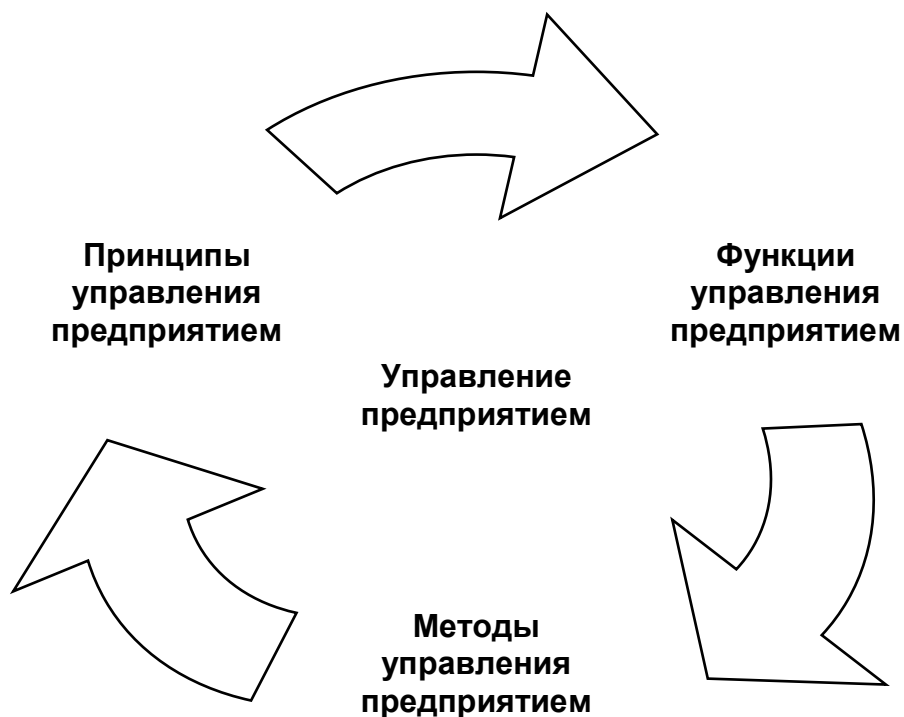


Рис. 4.6. Составляющие процесса управления предприятием

Любая система, в том числе и система управления предприятием, базируется на характеризующих ее **принципах**.

Принципы управления предприятием определяют способ деятельности предприятия, взаимодействия и выступают правилами, нормами управленческой деятельности.

К **принципам управления предприятием** относят такие:

1) **принцип системного подхода к управлению**, предполагающий рассмотрение предприятия как системы, совокупности взаимозависимых элементов (подсистем), связь с внешней средой;

2) **принцип научной обоснованности управления**, предполагающий учет экономических законов и законов мышления при формировании системы, а также использовании научных подходов, способствующих повышению стабильности системы управления;

3) **принцип социальной ориентации предприятия**, предполагающий, что конечной целью функционирования предприятия должно стать производство товаров и услуг, необходимых для общества;

4) **принцип воспроизводства системы жизнеобеспечения**, предполагающий, что функционирование предприятия должно обеспечить сохранение экосистемы, ресурсосберегающее воспроизводство всех компонентов системы.

Содержание управленческой деятельности предприятия характеризуют функции управления.

Под **функцией управления предприятием** понимают обособленный вид управленческого труда, возникающий на основе его разделения внутри процесса управления.

Основными функциями управления предприятием являются планирование, организация, мотивация и контроль. Эти функции взаимосвязаны между собой. Содержание и характеристика функций управления предприятием приведены в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Содержание и характеристика функций управления предприятием

Функции управления	Содержание и характеристика функций управления
Планирование	процесс определения целей деятельности, прогнозирования будущего развития и объединения индивидуальных заданий работников предприятия для достижения общего положительного результата деятельности
Организация	процесс формирования структуры производственно-хозяйственной или иной системы, распределения заданий, полномочий и ответственности между работниками предприятия для достижения общих целей его деятельности
Мотивация	процесс, который побуждает работников к общим согласованным действиям, обеспечивающим достижение поставленных общих целей деятельности предприятия
Контроль	процесс проверки выполнения принятых решений и оценки достигнутых за определенный период результатов, сравнения достигнутого с запланированным и корректировка деятельности, которая в совокупности обеспечивает выполнение задач на надлежащем уровне

Следует отметить, что функции управления предприятием реализуются на разных **уровнях**:

высший – определение цели, стратегии и разработка планов работы всего предприятия (например, директор и его заместители);

средний – управление отдельными функциями предприятия (например, начальники отделов, департаментов, служб);

нижний – управление и организация работы сотрудников непосредственно на рабочих местах (например, мастер, бригадир).

4.3. Методы управления деятельностью предприятий

Получить желаемый результат, достичь стоящих перед предприятием целей можно только через целенаправленное воздействие субъекта управления (руководителя) на объект управления – коллектив предприятия – в процессе его трудовой деятельности.

Методы управления – это способы влияния на отдельных работников и трудовые коллективы в целом, которые объективно необходимы для достижения целей предприятия.

Управление предприятием направлено на людей и круг их интересов, поэтому базовым признаком классификации методов управления предприятием является внутреннее содержание мотивов, которое положено в основу производственной или любой другой деятельности человека. По своему содержанию мотивы деятельности работников можно разделить на материальные, социальные и мотивы принудительного характера. В соответствии с этим различают методы управления предприятием, представленные на рис. 4.7.

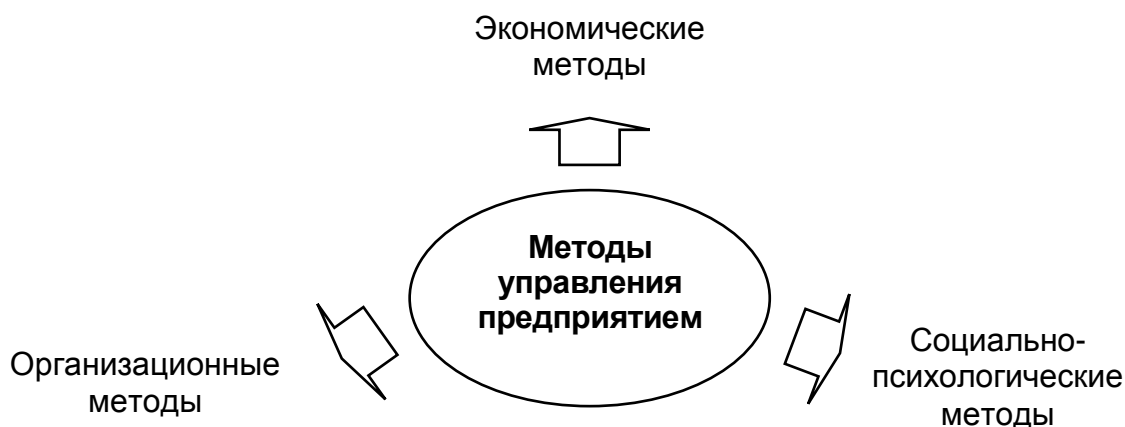


Рис. 4.7. Основные методы управления предприятием

В зависимости от специфики хозяйственной деятельности предприятия (учреждения, организации) руководство может в большей или в меньшей степени использовать совокупность этих методов. Причем в настоящее время особое внимание руководством современных предприятий уделяется применению социально-психологических методов. Это связано с изменением содержания общественного труда в сторону улучшения его творческой и интеллектуальной составляющих, а также с ростом культурного и профессионального уровней персонала.

Охарактеризуем каждый из методов управления предприятием на рис. 4.8.



Рис. 4.8. Характеристика методов управления предприятием

Следует отметить, что в практической деятельности предприятия **экономические методы** являются наиболее действенными способами

влияния на работников предприятия. Путем материальной заинтересованности экономические методы стимулируют их инициативу и ответственность за результаты своего труда. Соответственно экономические стимулы должны быть обоснованными, то есть реально направленными на удовлетворение потребностей работников, должны учитывать их способности и вклад в общий трудовой процесс. При их установлении необходимо придерживаться принципа справедливости.

Все **методы управления предприятием** органически **взаимосвязаны** между собой. Например, технико-экономический план (инструмент экономического метода) начинает влиять на работников предприятия после того, как он оформлен приказом директора (инструмент административного метода). При этом возможны изменения в составе коллектива работников (инструмент социально-психологического метода), вызванные необходимостью выполнения этого плана. Таким образом, организационные методы создают предпосылки для использования экономических методов, являющихся основными. Социально-психологические методы дополняют организационные и экономические и создают в совокупности необходимый арсенал средств управления деятельностью предприятия. Это обуславливает комплексный характер использования методов управления предприятием [43].

Методы управления предприятием призваны обеспечить высокую эффективность деятельности коллективов, их согласованную работу, способствовать максимальной мобилизации творческой активности каждого работника. Этим методы управления отличаются от всех других технических и технологических методов, которые используются в ходе решения комплексных производственно-хозяйственных задач.

4.4. Организационные структуры управления предприятием

Процесс организации управления предприятием приводит к созданию организационной структуры, от вида которой зависит распределение рабочих заданий между исполнителями, размещение и использование ресурсов предприятия.

Сущность и ключевые понятия организационной структуры управления (ОСУ) предприятием представлены на рис. 4.9 [14, с. 63].

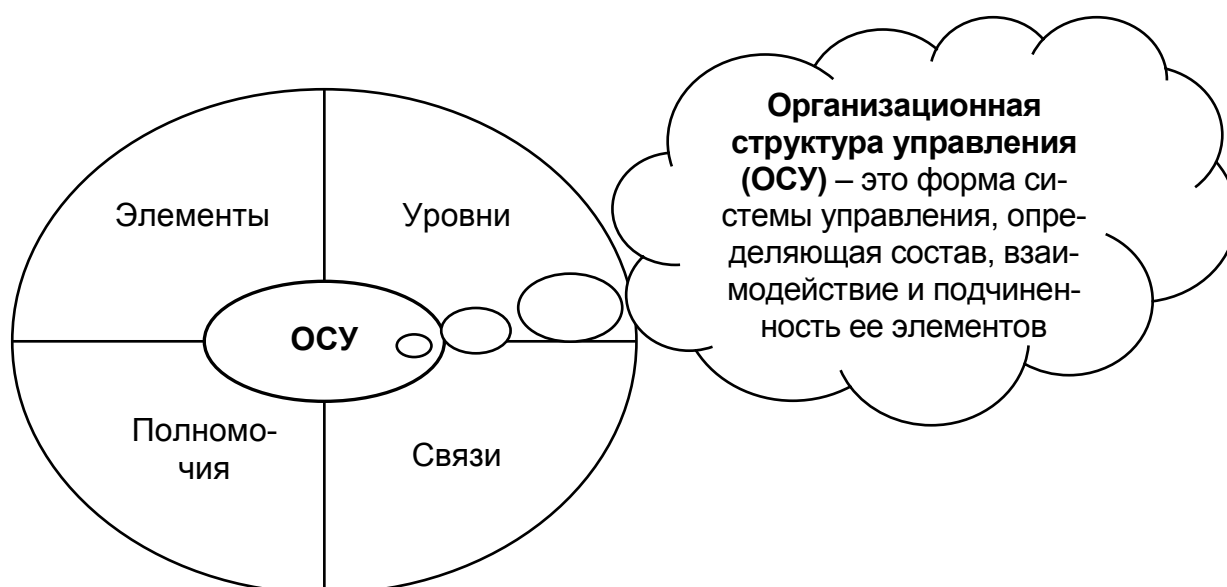


Рис. 4.9. **Сущность и составляющие ОСУ предприятия**

Рассмотрим подробнее составляющие ОСУ предприятия.

Элементами могут быть как отдельные работники (руководители, специалисты, служащие, рабочие), так и службы или органы аппарата управления предприятия, в которых занято определенное количество работников, выполняющих возложенные на них функции.

Уровни – это отношения подчиненности, благодаря которым реализуются властные полномочия руководителей (высший, средний и нижний).

Связи – это отношения между элементами ОСУ, среди которых выделяют горизонтальные (например, начальник финансового отдела – начальник отдела кадров) и вертикальные (например, начальник цеха – начальник планового отдела).

Полномочия дают право работнику (начальнику) решать все вопросы развития управляемым им подразделением, отдавать распоряжения, которые являются обязательными для выполнения другими работниками (подчиненными).

ОСУ предприятия отличаются большим разнообразием и определяются многими объективными факторами и условиями.

Определяющими факторами являются, в частности, размеры предприятия (малое, среднее, крупное), производственный профиль предприятия (специализация на выпуске одного вида продукции или широкой номенклатуре изделий различных отраслей), характер продукции, масштабы внешне-экономической деятельности и формы ее осуществления (наличие дочерних

предприятий за границей, в том числе производственных, сбытовых и др.), характер интеграции (корпорация, концерн и т. д.).

Наиболее распространенными **видами ОСУ** предприятием являются: линейная, функциональная, линейно-функциональная, линейно-штабная, дивизиональная, матричная.

Краткая характеристика основных видов ОСУ предприятием представлена на рис. 4.10.

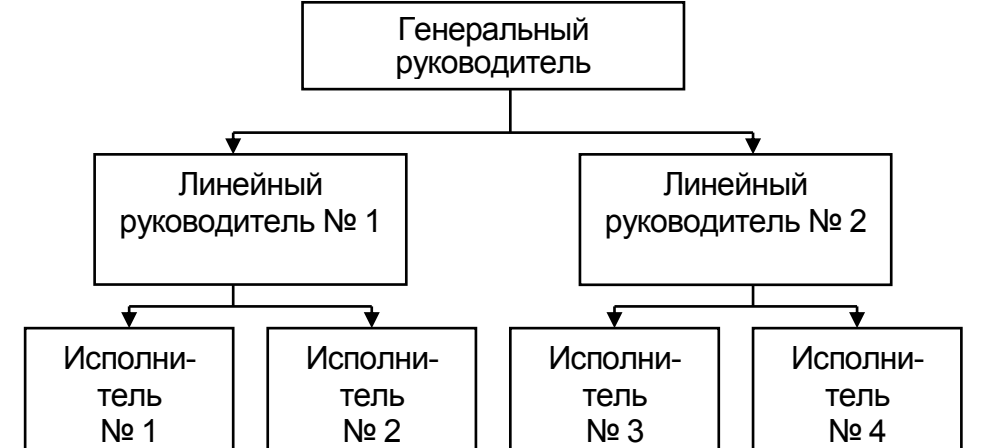
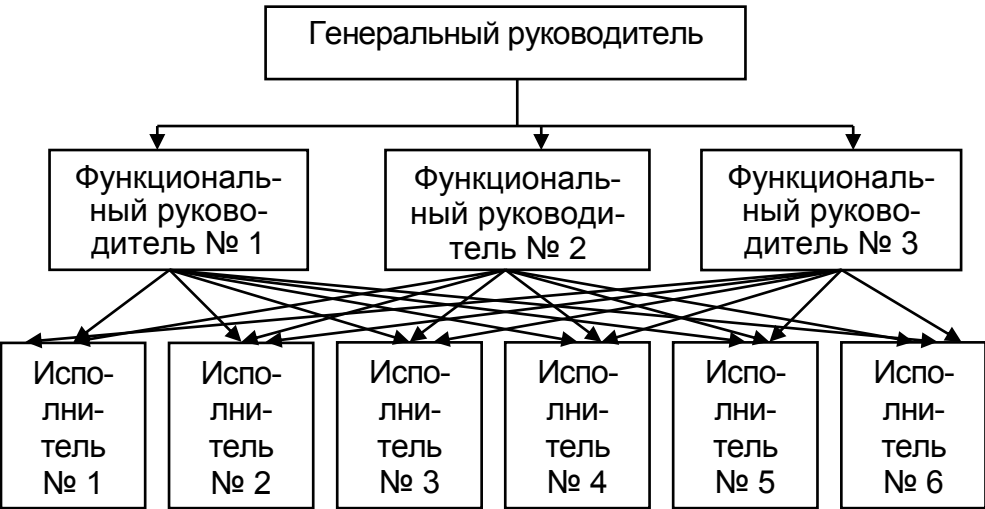


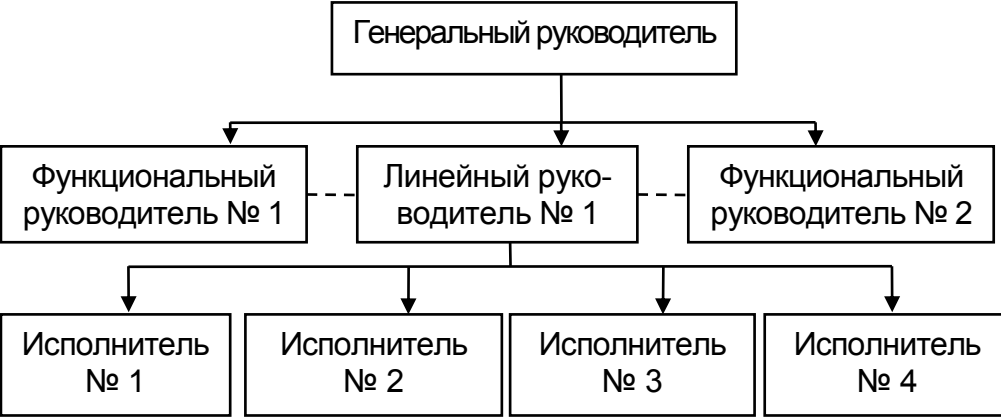
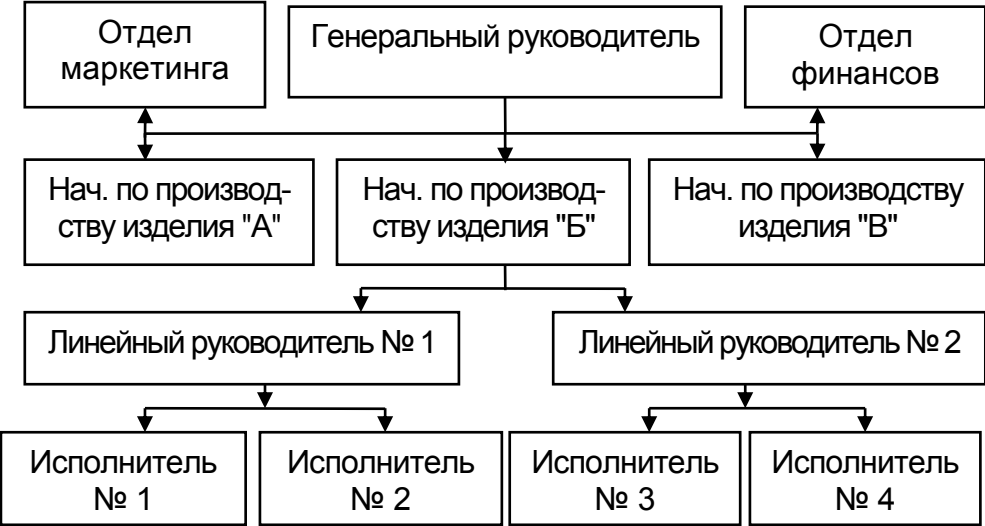
Рис. 4.10. Характеристика основных видов ОСУ предприятием

Следует отметить, что широкий диапазон ОСУ предприятием ставит перед его руководством проблему выбора того или иного вида организационной структуры, адекватной требованиям внутренней и внешней среды предприятия, задачам по удовлетворению спроса потребителей, достижению экономически эффективных результатов деятельности.

Анализ видов ОСУ предприятием представлен в табл. 4.2.

Сравнительная характеристика разновидностей ОСУ предприятием

ОСУ	Преимущества	Недостатки	Схематическое представление
1	2	3	4
<p>Линейная</p>	<p>1) четкость полномочий; 2) согласованность действий исполнителей; 3) оперативность; 4) личная ответственность руководителя за конечные результаты</p>	<p>1) требования относительно высокой компетентности руководства; 2) информационная перегрузка руководителей; 3) низкое качество реализации функций управления; 4) концентрация власти на высшем уровне управления</p>	 <pre> graph TD GR[Генеральный руководитель] --> LR1[Линейный руководитель № 1] GR --> LR2[Линейный руководитель № 2] LR1 --> I1[Исполнитель № 1] LR1 --> I2[Исполнитель № 2] LR2 --> I3[Исполнитель № 3] LR2 --> I4[Исполнитель № 4] </pre>
<p>Функциональная</p>	<p>1) высокий профессиональный уровень исполнителей; 2) высокая результативность выполнения стандартных работ; 3) централизованный контроль стратегических результатов; 4) снижение необходимости в специалистах широкого профиля</p>	<p>1) разрыв управленческого процесса на отдельные, плохо связанные между собой функции; 2) появление тенденции к чрезмерной централизации; 3) продолжительность процедур принятия решений; 4) незначительная гибкость; 5) дублирование функций</p>	 <pre> graph TD GR[Генеральный руководитель] --> FR1[Функциональный руководитель № 1] GR --> FR2[Функциональный руководитель № 2] GR --> FR3[Функциональный руководитель № 3] FR1 --> I1[Исполнитель № 1] FR1 --> I2[Исполнитель № 2] FR1 --> I3[Исполнитель № 3] FR1 --> I4[Исполнитель № 4] FR1 --> I5[Исполнитель № 5] FR1 --> I6[Исполнитель № 6] FR2 --> I1 FR2 --> I2 FR2 --> I3 FR2 --> I4 FR2 --> I5 FR2 --> I6 FR3 --> I1 FR3 --> I2 FR3 --> I3 FR3 --> I4 FR3 --> I5 FR3 --> I6 </pre>

1	2	3	4
<p>Линейно-функциональная</p>	<p>1) четкие функциональные связи на разных уровнях управления; 2) освобождение линейного руководителя от перегрузки информацией и выполнения несвойственных его должности функций</p>	<p>1) недостаточно четкие границы ответственности; 2) тенденция к централизации</p>	 <pre> graph TD GR[Генеральный руководитель] --> FM1[Функциональный руководитель № 1] GR --> LR1[Линейный руководитель № 1] GR --> FM2[Функциональный руководитель № 2] FM1 -.- LR1 LR1 -.- FM2 LR1 --> I1[Исполнитель № 1] LR1 --> I2[Исполнитель № 2] LR1 --> I3[Исполнитель № 3] LR1 --> I4[Исполнитель № 4] </pre>
<p>Дивизиональная</p>	<p>1) четкая специализация руководителей по определенному виду изделия; 2) дух конкурентной борьбы, которая стимулирует к поиску направлений усовершенствования производственно-сбытовой деятельности</p>	<p>1) увеличение затрат из-за возможного дублирования работ для разных видов изделий; 2) негибкость структуры</p>	 <pre> graph TD GR[Генеральный руководитель] --> OM[Отдел маркетинга] GR --> NP1[Нач. по производству изделия "А"] GR --> NP2[Нач. по производству изделия "Б"] GR --> OF[Отдел финансов] OM <--> NP1 NP1 <--> NP2 NP2 <--> OF NP1 --> LR1[Линейный руководитель № 1] NP2 --> LR2[Линейный руководитель № 2] LR1 --> I1[Исполнитель № 1] LR1 --> I2[Исполнитель № 2] LR2 --> I3[Исполнитель № 3] LR2 --> I4[Исполнитель № 4] </pre>

1	2	3	4
<p>Линейно-штабная</p>	<p>1) возможность привлечения консультантов и экспертов; 2) подготовка управленческих решений специалистами в данной сфере</p>	<p>1) тенденция к увеличению штатов функциональных служб; 2) отсутствие тесных связей между подразделениями на горизонтальном уровне</p>	
<p>Матричная</p>	<p>1) гибкость; 2) уменьшение нагрузки на руководителей высшего уровня за счет делегирования полномочий; 3) возможность обеспечения комплексного выполнения работ; 4) экономия затрат; 5) избежание параллелизма разработок; 6) дополнительное стимулирование работников</p>	<p>1) сложная структура подчинения; 2) возможность обострения отношений между руководителями разных программ; 3) трудности, связанные с приобретением навыков в работе по новой программе</p>	

Следует отметить, что особое внимание руководство современных предприятий уделяет дивизиональной ОСУ предприятием. Это связано с процессами диверсификации производства предприятий и возникновением корпораций и других объединений предприятий.

Выделяют несколько **принципов формирования дивизионов** в дивизиональной ОСУ предприятием, среди которых следует отметить продуктовый, региональный и смешанный.

Структуризация **по продуктовому принципу** означает, что дивизионы формируются с ориентацией на производство и сбыт конкретного продукта или определенного товарного ассортимента (пример в табл. 4.3). Дивизионы получают широкие полномочия по управлению производственной (основной, вспомогательной, обслуживающей), снабженческой, сбытовой, инженерно-технической и другой деятельностью, связанной с изготовлением конкретного продукта. Функциональные службы дивизионов непрерывно поддерживают контакты с соответствующими центральными функциональными службами, получая от них указания по всем вопросам проведения единой политики и координации деятельности в пределах предприятия в целом.

Структуризация **по региональному принципу** широко используется предприятиями, многочисленные подразделения которых рассредоточены на большой территории. Каждый региональный дивизион имеет широкую свободу функционирования и специализируется на управлении процессом производства и (или) сбыта в пределах данного региона, беря на себя ответственность за получение прибыли. Дивизиональная ОСУ, построенная по региональному принципу, облегчает решение проблем, связанных с местными обычаями, особенностями законодательства и социально-экономической среды региона.

Очень крупные диверсифицированные предприятия имеют дивизиональные ОСУ предприятием **смешанного типа**, в которых объединяются продуктовый и региональный принципы формирования организационной структуры. Переход к дивизиональной ОСУ дает возможность предприятию увеличивать масштабы своей деятельности, эффективно при этом управлять сбытом разной продукции на многих рынках и успешно развиваться.

Выводы

1. Структура предприятия отражает разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Это внутреннее устройство предприятия, характеризующее состав его подразделений и систему связей, подчиненности и взаимодействия между ними.

2. Основными составляющими структуры предприятия являются: производственные структурные подразделения (производства, цеха, отделения, участки и др.) и функциональные структурные подразделения (управления, отделы, бюро, службы и др.).

3. Предприятие самостоятельно определяет свою организационную структуру, устанавливает численность работников и штатное расписание.

4. Предприятие имеет право создавать филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения, согласовывая вопрос о размещении таких подразделений с соответствующими органами местного самоуправления в установленном законодательством порядке.

5. Основным содержанием деятельности каждого промышленного предприятия является производственный процесс, то есть совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, в результате которых исходные материалы и полуфабрикаты превращаются в готовую продукцию. Производственные процессы на предприятии осуществляются в соответствующих подразделениях, состав которых характеризует производственную структуру предприятия. Производственная структура предприятия характеризует количественное состояние и размеры внутренних структурных подразделений предприятия, а также механизм их взаимосвязи.

6. Основными видами производственной структуры предприятия являются: цеховая, бесцеховая, корпусная и комбинатная.

7. По форме специализации основных цехов различают такие типы производственной структуры предприятия: технологическая, предметная и смешанная.

8. На основе производственной структуры формируется общая и управленческая структуры предприятия.

9. Управление предприятием – это постоянное и системное влияние на деятельность его структурных подразделений для обеспечения согласованной работы и достижения конечного положительного результата.

10. Составляющими процесса управления предприятием являются: принципы, которые определяют способ деятельности предприятия, взаимодействия и выступают правилами, нормами управленческой деятельности; функции, то есть обособленный вид управленческого труда, возникающий на основе его разделения внутри процесса управления, и методы, то есть способы влияния на отдельных работников и трудовые коллективы в целом, которые объективно необходимы для достижения целей предприятия.

11. Процесс организации управления предприятием приводит к созданию организационной структуры (формы системы управления, определяющей состав, взаимодействие и подчиненность ее элементов), от вида которой зависит распределение рабочих заданий между исполнителями, размещение и использование ресурсов предприятия.

12. Наиболее распространенными видами организационных структур управления предприятием являются: линейная, функциональная, линейно-функциональная, линейно-штабная, дивизиональная и матричная.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте экономическую сущность процесса управления предприятием.

2. Какие обособленные подразделения имеют право создавать предприятия Украины согласно действующему законодательству?

3. Назовите основные виды производственных структур.

4. Охарактеризуйте основные функции управления предприятием.

5. Раскройте сущность экономических и организационных методов управления предприятием.

6. Что такое организационная структура предприятия?

7. Охарактеризуйте линейную организационную структуру управления.

8. Назовите основные преимущества и недостатки дивизиональной структуры управления.

Тесты для самодиагностики

1. Структурно обособленная часть юридического лица, находящаяся за пределами месторасположения руководящего органа юридического лица и выполняющая такую же деятельность, как и юридическое лицо в целом, называется:

а) дочернее предприятие;

б) филиал;

- в) представительство;
- г) отделение.

2. Основой построения бесцеховой производственной структуры является:

- а) производственный участок;
- б) корпус;
- в) рабочее место.

3. Средства влияния на отдельных работников и трудовые коллективы, необходимые для достижения целей предприятия, – это:

- а) методы управления;
- б) функции управления;
- в) подходы к управлению;
- г) функции делового управления.

4. Согласно неформальной концепции управления успех предприятия зависит от рациональной организации производства и эффективности использования ресурсов:

- а) да;
- б) нет.

5. Действие, которое осуществляется в системе управления и направлено на изменение состояния объекта управления согласно поставленной цели, – это:

- а) метод управления;
- б) функция управления;
- в) подход к управлению;
- г) контроль управления.

6. Укажите, преимуществами какой организационной структуры управления являются четкие функциональные связи на разных уровнях управления, освобождение линейного руководителя от перегрузки информацией и выполнение несвойственных его должности функций:

- а) линейной структуры управления;
- б) функциональной структуры управления;
- в) линейно-функциональной структуры управления;
- г) дивизиональной структуры управления;
- д) матричной структуры управления.

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 4.11), вписав слова по горизонтали и вертикали.

Задания для решения кроссворда представлены в табл. 4.3.

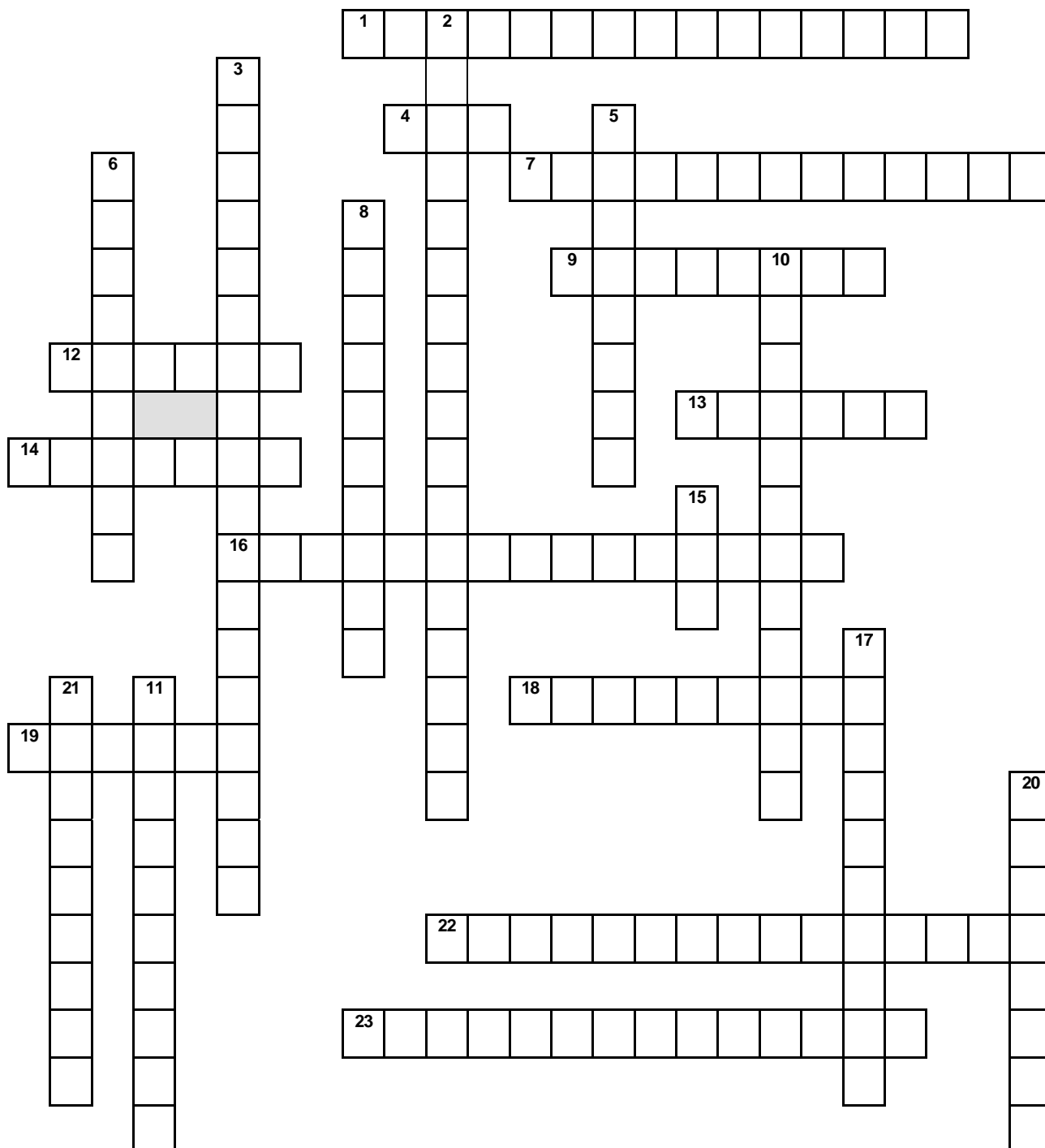


Рис. 4.11. Кроссворд

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
По горизонтали	
1	Энергетический, ремонтно-механический – это... цех предприятия
4	Территориально и административно обособленное подразделение предприятия, в котором основные производственные и вспомогательные участки выполняют определенный комплекс работ согласно специализации
7	Транспортные, складские – это ... цеха предприятия
9	Объединение на одном предприятии разных по профилю цехов
12	Обособленное подразделение юридического лица, которое расположено вне его местонахождения и осуществляет все или часть его функций
13	Отношения подчиненности, благодаря которым реализуются властные полномочия руководителей предприятия
14	Любое действие, осуществляемое в системе управления и направленное на изменение состояния объекта управления согласно поставленной цели
16	Вид производственной структуры предприятия, в которой специализация цехов осуществляется на выполнении определенной части технологического процесса
18	Вид цехов, которые осуществляют подготовку основных материалов для основных цехов, а также изготавливают тару для упаковки продукции
19	Объединение однородных по профилю цехов на больших предприятиях
22	Один из методов управления предприятием
23	Организационная структура управления предприятием, которая основана на углублении распределения управленческих функций
По вертикали	
2	Обособленное подразделение юридического лица, которое расположено вне его местонахождения и представляет или защищает интересы юридического лица
3	Одна из концепций управления предприятием
5	Заготовительные, обрабатывающие, сборочные – это ... цеха предприятия
6	Организационная структура управления предприятием, в которой наряду с линейными руководителями формируют еще и временные проектные группы
8	Вид производственной структуры предприятия, в которой специализация цехов осуществляется на изготовлении определенного изделия с использованием разных технологических процессов в цеху
10	По этой концепции управления предприятием успех предприятия связан с тем, насколько эффективно предприятие приспосабливается к внешней среде
11	Централизованное влияние на коллектив людей с целью организации и координации их деятельности в процессе производства
15	Форма системы управления, которая определяет состав, взаимодействие и подчиненность ее элементов (аббревиатура)
17	Вид производственной структуры предприятия, базисом которой является производственный участок
20	Организационная структура управления предприятием, между элементами которой существуют только одноканальные взаимодействия
21	Одна из функций управления предприятием

5. Рынок и продукция

5.1. Рыночная среда хозяйствования предприятий.

5.2. Сущность продукции и ее основные характеристики.

5.3. Формирование производственной программы предприятия.

5.4. Конкурентоспособность продукции.

Ключевые понятия и термины: рынок, инфраструктура рынка, продукция, полуфабрикат, незавершенное производство, номенклатура продукции, товарный ассортимент, производственная программа предприятия, товарная продукция, валовая продукция, реализованная продукция, чистая продукция, конкурентоспособность продукции.

5.1. Рыночная среда хозяйствования предприятий

Предприятие является открытой системой, которая взаимодействует с другими субъектами хозяйствования, в том числе с помощью рынка. Кроме того, с помощью рынка реализовываются необходимые обществу товары (услуги).

Понятие "рынок" по-разному трактуется в экономической литературе. Одно из известных определений понятия "рынок" представлено на рис. 5.1 [13].

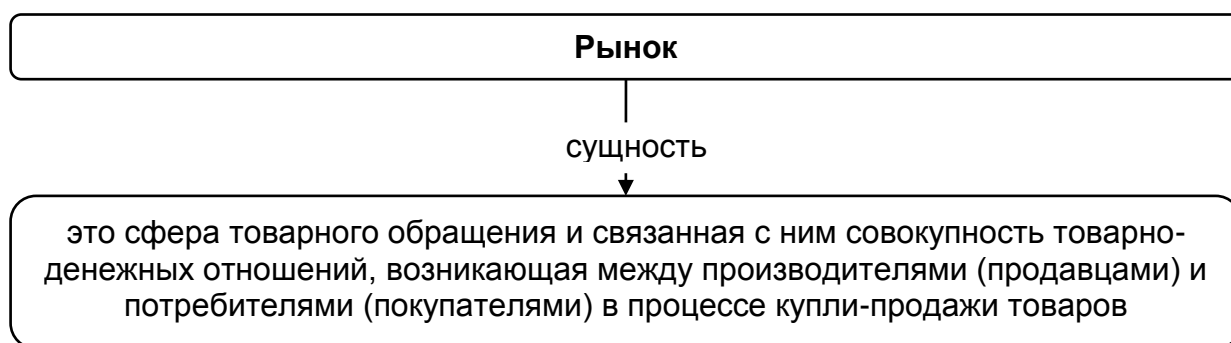
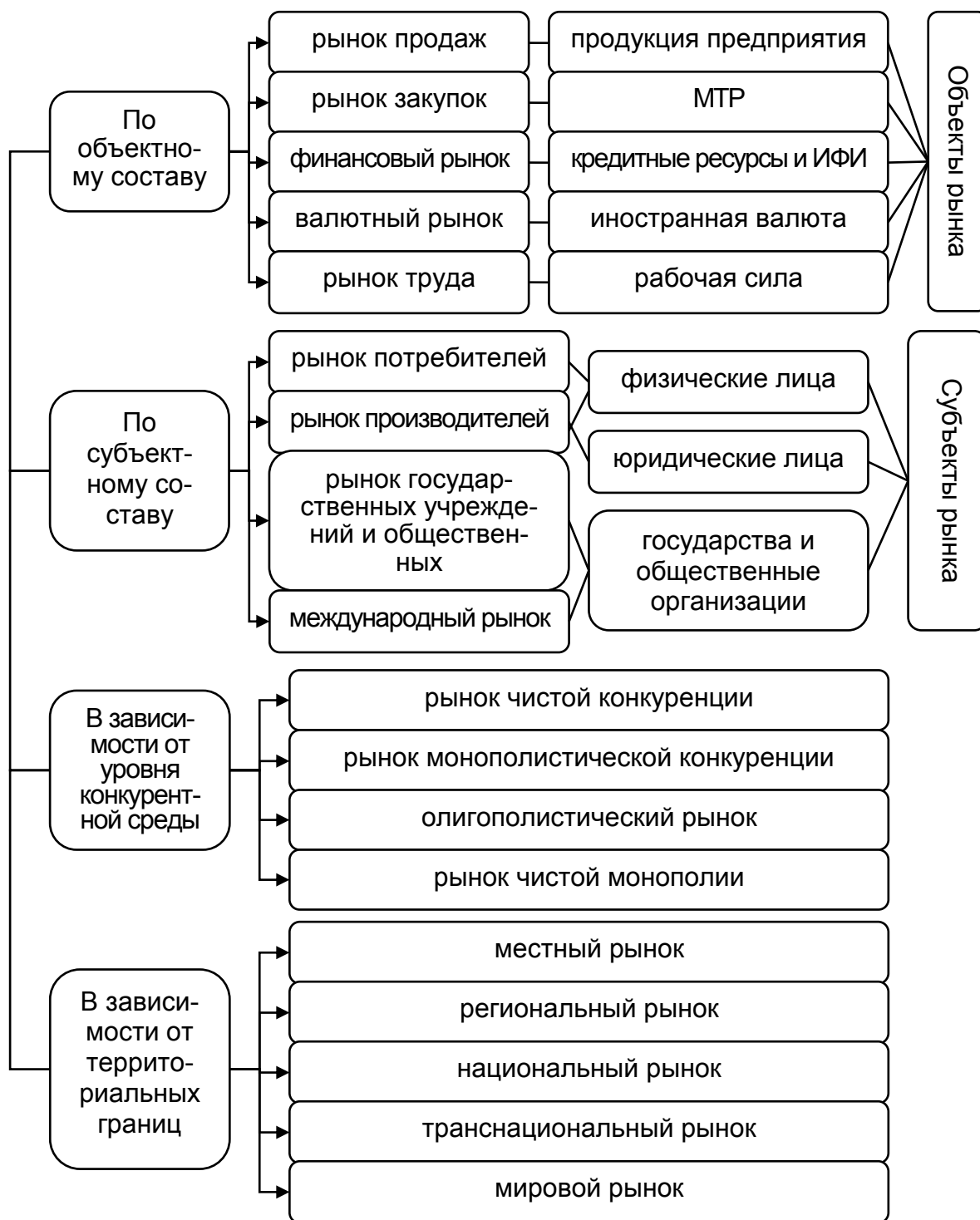


Рис. 5.1. Сущность понятия "рынок"

Следует отметить, что выделяют различные виды рынков в зависимости от тех или иных критериев. Рассмотрим некоторые из классификационных критериев (рис. 5.2), по которым выделяют различные виды рынков. Классификация рынков, представленная на рис. 5.2, отражает их особенности, исходя из объектного и субъектного состава, активности конкурентной среды и территориальных границ.



Условные обозначения: МТР – материально-технические ресурсы;
ИФИ – инструменты финансового инвестирования

Рис. 5.2. Классификация рынков [43]

Рассмотрим некоторые виды рынков (рис. 5.2) подробнее.

Финансовый рынок – это рынок, на котором обращаются (продаются и покупаются) финансовые активы. Действующие на таком рынке

финансовые посредники направляют денежные потоки от участников экономических отношений, имеющих избыток денежных средств (инвесторы или кредиторы), к тем, кто испытывает их недостаток (эмитенты, заемщики и др.). Сделки по обмену финансовыми активами между участниками рынка происходят по рыночной цене.

Рынок труда – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается цена на рабочую силу – заработная плата.

Рынок потребителя – субъектами на данном рынке являются физические лица. Конъюнктура данного рынка характеризуется тем, что предложение производителей и продавцов товаров (услуг) превышает спрос потребителей-покупателей на них по существующим ценам, в результате чего цены снижаются.

Рынок производителя – субъектами на данном рынке могут быть как физические, так и юридические лица. Конъюнктура данного рынка характеризуется тем, что продавцы имеют преимущество, поскольку потребности покупателей приобретать что-либо по предложенным ценам превышают возможности продавцов по насыщению рынка, то есть спрос превышает предложение.

Рынок чистой монополии – это рынок, который характеризуется тем, что один продавец продает товар, не имеющий заменителей. Так что этот товар не испытывает конкуренции со стороны других товаров, способных удовлетворять ту же потребность. Доступ на такой рынок затруднен. Такие рынки нередко обеспечивают предприятия, обладающие естественной монополией.

Рынок монополистической конкуренции – это рынок, который характеризуется тем, что один продавец продает товар, имеющий товары-заменители. В результате у покупателей есть выбор между товаром монополиста и другими товарами, способными удовлетворять ту же потребность. Конкуренция на таком рынке, как правило, носит неценовой характер, большую роль в ней играет реклама.

Олигополистический рынок – это рынок, который характеризуется наличием нескольких продавцов и покупателей какого-то товара. Он, в свою очередь, как и монополичный, может быть рынком с простой, или чистой, и дифференцированной олигополией, так как несколько продавцов могут продавать товары, не имеющие заменителей, и товары, имеющие заменители.

Сущность рынка проявляется через реализацию его основных функций:

- 1) специальной;
- 2) стимулирующей;
- 3) контрольной.

Характеристика основных функций рынка представлена на рис. 5.3.

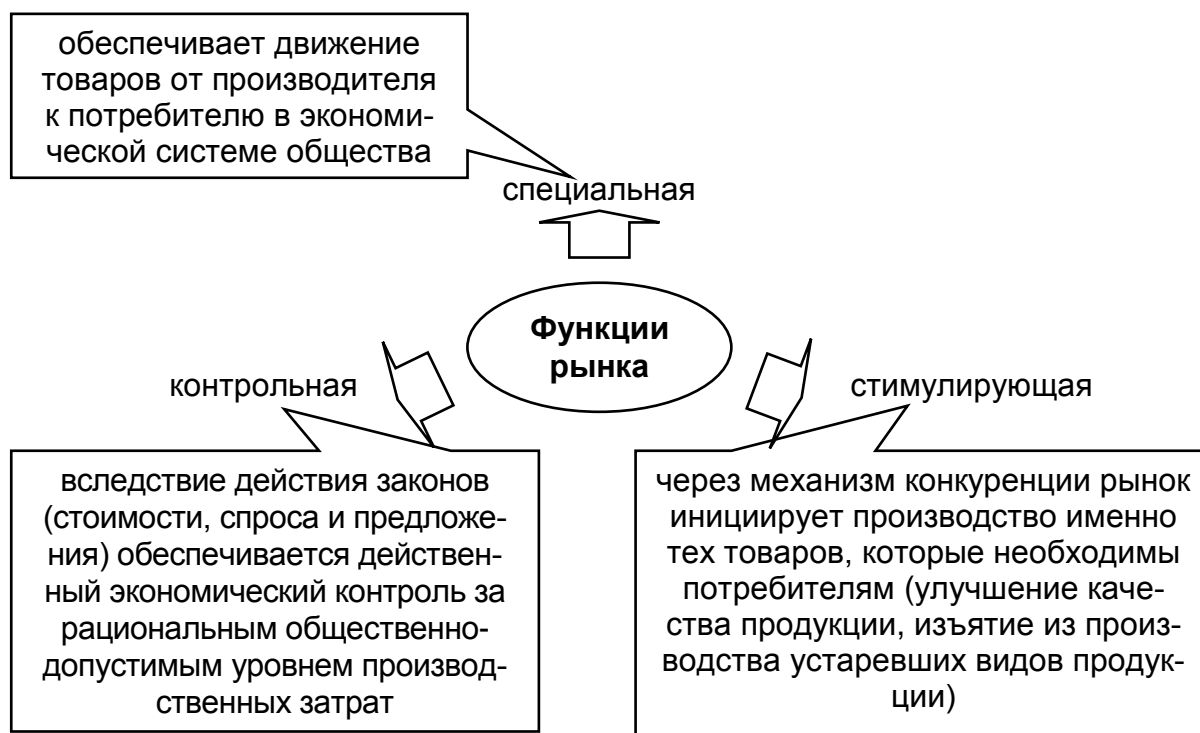


Рис. 5.3. Характеристика основных функций рынка [14, с. 68]

Кроме того, развитой рынок способствует координации экономической деятельности без административного принуждения и свободному экономическому выбору.

Реализация функций рынка по обеспечению взаимодействия товаропроизводителей и других агентов рынка, осуществляющих оборот товаров, продвижение товаров из сферы производства в сферу потребления, требует высокоразвитой и широко разветвленной **инфраструктуры**.

Инфраструктура рынка – это совокупность организаций (учреждений) различных направлений деятельности, которые обеспечивают эффективное взаимодействие товаропроизводителей и других рыночных агентов, осуществляющих продвижение товаров из сферы производства в сферу потребления (например, товарные, фондовые и валютные биржи, коммерческо-кредитные субъекты, транспортная и складская сети, коммуникационные системы).

Основные виды инфраструктуры рынка приведены на рис. 5.4.



Рис. 5.4. Основные виды инфраструктуры рынка

Рынок как сфера товарообмена является динамичным, крайне неустойчивым и предельно требователен к его участникам. Поэтому предприятиям как субъектам хозяйствования необходимо особо тщательно подходить к вопросам, связанным с рыночной средой.

5.2. Сущность продукции и ее основные характеристики

Результатом промышленно-производственной деятельности предприятия является **продукция**. Сущность понятия "продукция" представлена на рис. 5.5.



Рис. 5.5. Сущность понятия "продукция"

Продукция предприятия характеризуется следующим [43]:

1) на ее изготовление затрачен труд, то есть, взаимодействуя с определенными средствами производства, человек в процессе производства создает конкретные материальные блага;

2) она учитывает результат именно промышленно-производственной, то есть основной, а не всей деятельности предприятия. Так, продукция непромышленного производства (например, продукция подсобного сельского хозяйства), капитального строительства, столовых, а также работы по капитальному ремонту зданий и сооружений включаются в объем продукции сельского хозяйства, капитального строительства и других отраслей материального производства.

В экономической литературе встречается значительное количество классификационных признаков, а именно: по степени готовности, по назначению, по долговечности и др., в зависимости от которых выделяют различные виды продукции.

Так, **по назначению** продукция предприятий делится на товары промышленного назначения (средства производства – группа "А") и на товары широкого потребления (предметы потребления – группа "Б").

По степени присущей ей **долговечности** продукция подразделяется на товары длительного пользования (например, техника и оборудование производственного и бытового назначения) и кратковременного пользования (например, продукты питания, средства гигиены и т. д.).

Рассмотрим подробнее классификацию продукции **по степени готовности** на рис. 5.6 [14, с. 69].

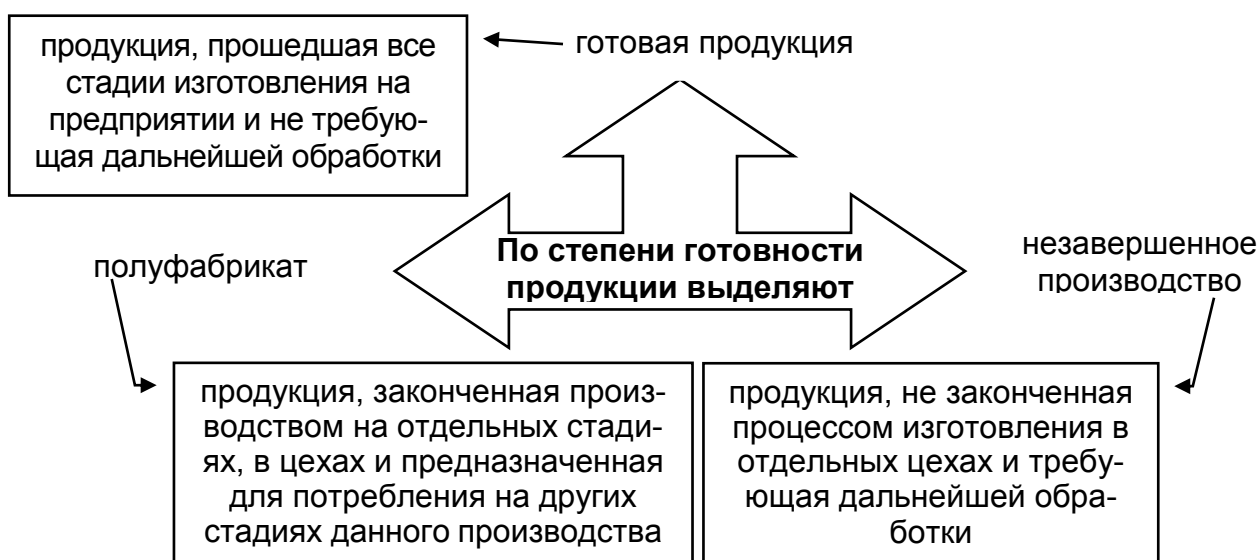


Рис. 5.6. Классификация продукции по степени готовности

Предприятие, изучая потребность рынка в товарах, которые оно производит, свои возможности и свое положение на рынке, разрабатывает на предстоящий период *план производства и реализации продукции*. При раз-

работке плана производства и реализации продукции устанавливается перечень изделий, которые будут производиться, или **номенклатура продукции**.

Номенклатурой продукции называется классифицированный перечень изделий, который характеризует основные направления производства на предприятии. Более детальное деление продукции представлено в **ассортименте**, который показывает соотношение продукции внутри отдельного ее наименования по артикулам, исполнению, размерам, сортности.

Товарный ассортимент – это определенная совокупность товаров, которая отличается соответствующими технико-экономическими показателями (по мощности, производительности, дизайну и др.) и соответствует в целом профилю деятельности предприятия, наиболее полно удовлетворяя требования определенных категорий покупателей (рис. 5.7).

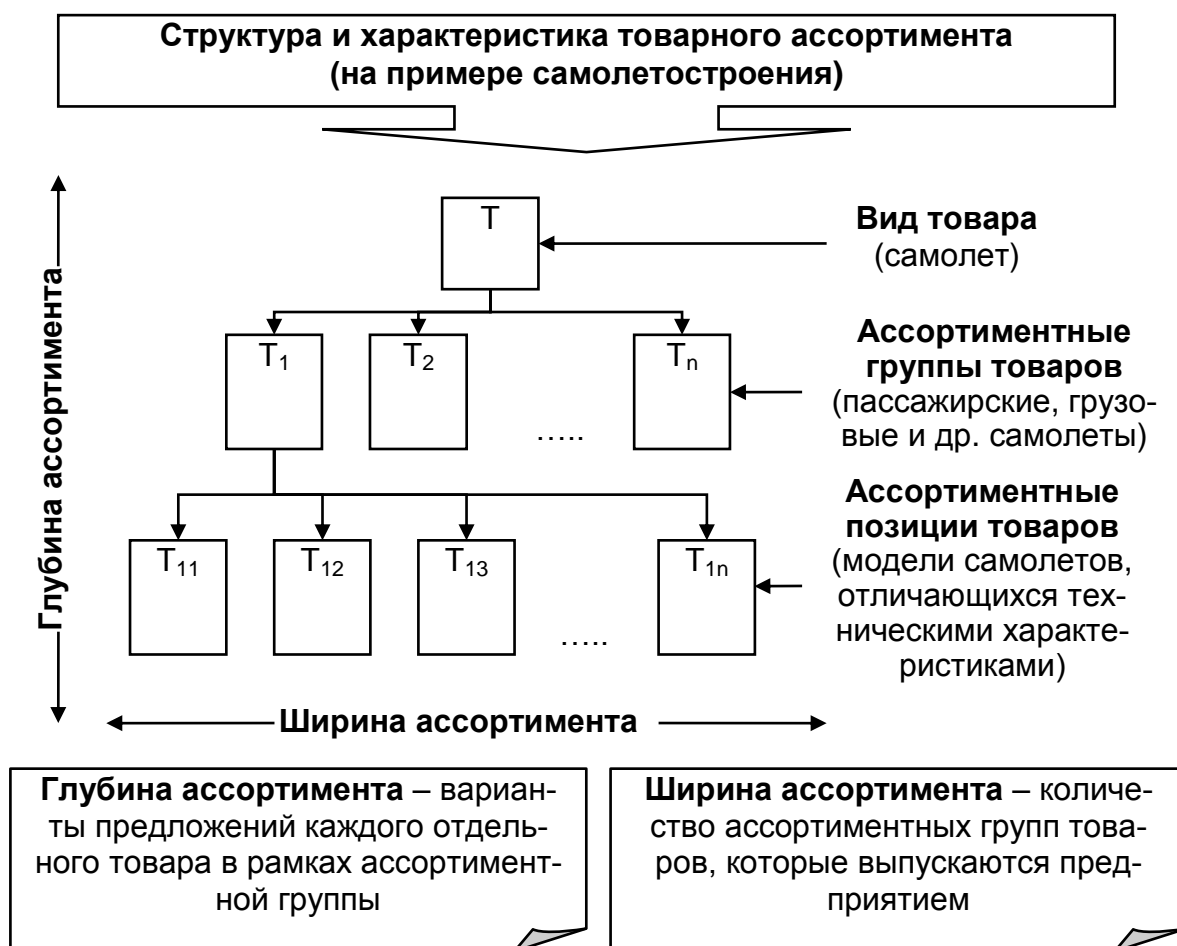


Рис. 5.7. Сущность и основные характеристики товарного ассортимента

Таким образом, разработав экономически обоснованный товарный ассортимент, предприятие получает дополнительные конкурентные преимущества на рынке среди предприятий-конкурентов.

5.3. Формирование производственной программы предприятия

Наиболее важным разделом плана хозяйственной деятельности предприятия является его *производственная программа*.

Производственная программа предприятия – это развернутый план производства и реализации продукции, в котором устанавливаются задания по производству и реализации определенного количества продукции установленной номенклатуры (ассортимента) и качества, а также общие объемные показатели производства на планируемый период.

Для постоянного и полного удовлетворения потребностей рынка планирование и учет продукции в производственной программе осуществляется в натуральных и стоимостных измерителях (рис. 5.8).



Рис. 5.8. Основные измерители объема продукции в производственной программе предприятия

Следует отметить, что к **обобщающим показателям производственной программы предприятия**, которые имеют только стоимостное выражение, относятся:

- 1) объем выпуска товарной продукции;
- 2) объем выпуска валовой продукции;
- 3) объем выпуска реализованной продукции.

Формулы для расчета обобщающих показателей производственной программы предприятия представлены на рис. 5.9.



Рис. 5.9. Формулы для расчета обобщающих показателей производственной программы предприятия

Основной задачей производственной программы является максимальное удовлетворение нужд потребителей в высококачественной продукции, которая выпускается предприятиями при наилучшем использовании его ресурсов и получении максимальной прибыли.

Для решения этой задачи в процессе разработки производственной программы на всех уровнях нужно придерживаться определенных требований.

Требования к разработке производственной программы предприятия:

1) правильное определение потребности в продукции, которая выпускается, и обоснование объема ее производства в соответствии со спросом потребителей;

2) полное соответствие натуральных и стоимостных показателей объемов производства и реализации продукции;

3) обоснование плана производства продукции в соответствии с имеющимися ресурсами и производственной мощностью предприятия.

Разработка и формирование производственной программы осуществляется по схеме, которая представлена на рис. 5.10 [13].

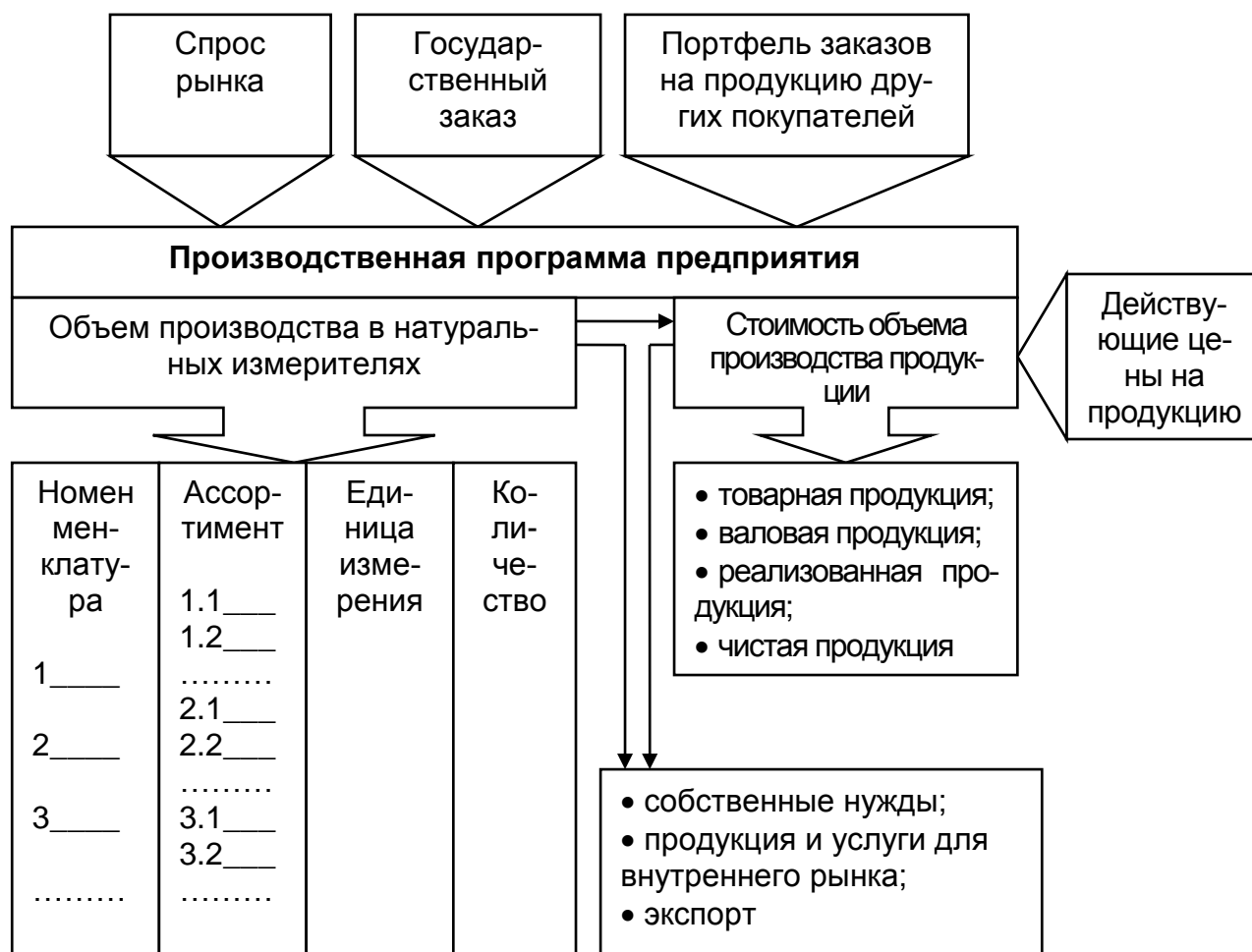


Рис. 5.10. Разработка и формирование производственной программы предприятия

Следует отметить, что каждое предприятие разрабатывает свою производственную программу самостоятельно, кроме государственного контракта и государственного заказа, размер которого устанавливается соответственно производственным возможностям предприятия.

5.4. Конкуренентоспособность продукции

Решающим фактором коммерческого успеха предприятия на развитом конкурентном рынке является его **конкуренентоспособность**.

В экономической литературе тесно взаимосвязанными понятиями являются "конкуренентоспособность предприятия" и "конкуренентоспособность продукции". Для сравнения сущностной характеристики указанных понятий приведен рис. 5.11 [14, с. 74].

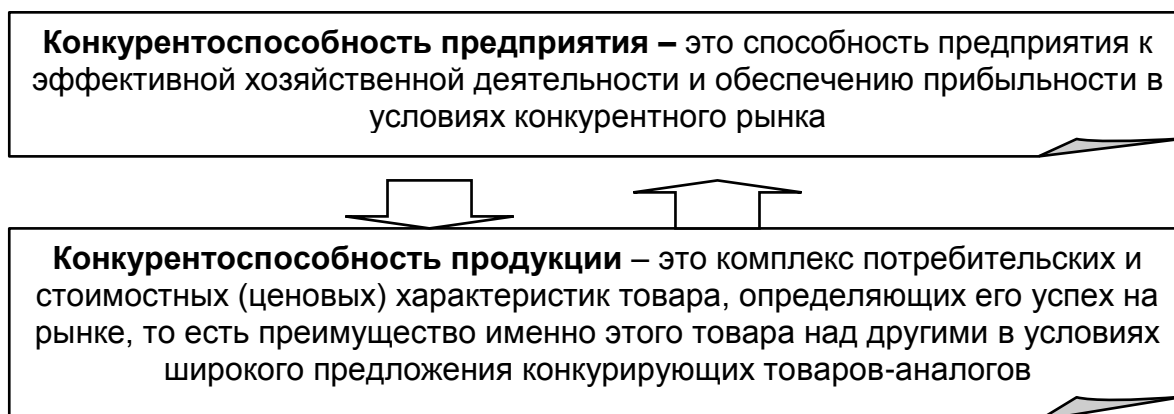


Рис. 5.11. Сущность понятий "конкуренентоспособность предприятия" и "конкуренентоспособность продукции"

Итак, можно отметить, что конкурентоспособная продукция может быть выпущена только конкурентоспособным предприятием, и, наоборот, только конкурентоспособное предприятие в силах производить конкурентоспособную продукцию на рынке.

Рассмотрим факторы, которые обеспечивают конкурентоспособность (КСП) продукции предприятия (рис. 5.12).

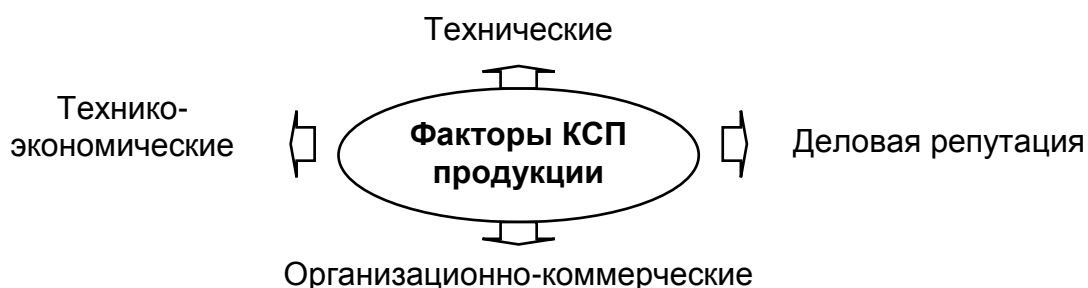


Рис. 5.12. Факторы обеспечения конкурентоспособности продукции

Как видно на рис. 5.12, выделяют 4 основные группы **факторов обеспечения конкурентоспособности продукции** [13]:

1) **технические факторы:**

технический уровень товара (техническое совершенство продукта, степень отражения в нем научно-технических достижений);

качество товара (наличие определенных свойств товара – мощность, безопасность и др.);

2) **техничко-экономические факторы:** надежность; материалоемкость; энергоемкость; удобство монтажа и др.;

3) **организационно-коммерческие факторы:** цена, условия платежей; сроки поставки; эффективность маркетинга; уровень сервиса и др.;

4) **деловая репутация:** имидж поставщика (изготовителя); характер межличностных отношений покупателя и продавца.

Оценить конкурентоспособность продукции можно только на основе сравнения товаров конкурентов между собой. Иными словами, конкурентоспособность – понятие относительное, четко привязанное к рынку и времени продажи.

Для оценки конкурентоспособности продукции используется *общий показатель конкурентоспособности продукции*, сущность и формула расчета которого представлены на рис. 5.13.

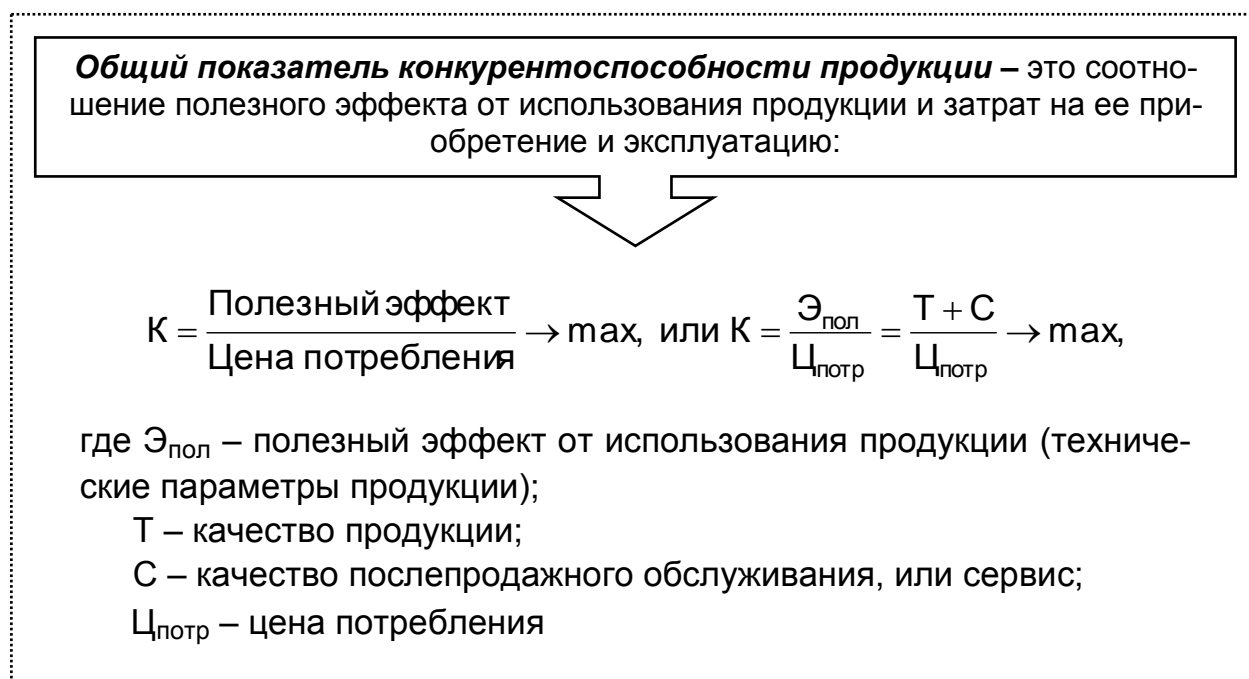


Рис. 5.13. **Общий показатель конкурентоспособности продукции**

Процесс оценки конкурентоспособности продукции предприятия охватывает ряд этапов, в том числе и определение параметров конкурентоспособности продукции.

Выделяют такие **параметры, характеризующие конкурентоспособность продукции:**

1) **технические параметры:** *классификационные* (определяют свойства товара относительно его назначения, сферы и условий применения); *функциональные* (совершенство, выполнение основной функции); *показатели технологичности, надежности, долговечности; эргономические* (гигиенические, физиологические, психологические); *экологические* (безвредность химического состава товара) и др.;

2) **экономические параметры:** цена потребления товара и затраты на эксплуатацию товара; затраты на транспортировку, монтаж товара; затраты на ремонт, техническое обслуживание товара; прочие затраты, которые связаны с приобретением и эксплуатацией товара;

3) **нормативные параметры:** соответствие товара действующим в стране нормам и стандартам; наличие лицензии, патентов или других прав.

Среди существующих общенаучных методов можно выделить такие **методы оценки конкурентоспособности продукции:**

1) **дифференциальный** – метод оценки конкурентоспособности, основанный на сопоставлении единичных параметров анализируемого и аналогового предприятия. Использование данного подхода позволяет установить: достигнут ли уровень параметров исследуемого предприятия параметров базового; по каким параметрам не достигнут; какие из параметров наиболее отличаются от аналога;

2) **комплексный** – метод оценки конкурентоспособности предприятия, основанный на применении групповых, интегральных и смешанных показателей. Оценка конкурентоспособности осуществляется путем сопоставления показателей анализируемого предприятия с аналогичными показателями эталона. Преимуществом данного метода является простота расчета и возможность однозначной интерпретации результатов, а основной недостаток заключается в неполной характеристике деятельности предприятия.

Алгоритм оценки конкурентоспособности продукции по дифференциальному методу приведен на рис. 5.14 [14, с. 76].



Рис. 5.14. Алгоритм оценки конкурентоспособности продукции

Изучение конкурентоспособности реализуемой на рынке продукции должно вестись непрерывно и систематически. Это даст возможность выявить тот момент, когда уровень ее конкурентоспособности начнет снижаться и когда будет нужно проводить конкретные мероприятия.

Выводы

1. Рынок – это сфера товарного обращения и связанная с ним совокупность товарно-денежных отношений, возникающая между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями) в процессе купли-продажи товаров. С помощью рынка предприятие взаимодействует с другими субъектами хозяйствования. Кроме того, с помощью рынка реализовываются необходимые обществу товары (услуги).

2. В зависимости от тех или иных критериев выделяют различные виды рынков.

3. Сущность рынка проявляется через реализацию его основных функций: специальной, стимулирующей и контрольной.

4. Совокупность организаций различных направлений деятельности, которые обеспечивают эффективное взаимодействие товаропроизводителей и других рыночных агентов, осуществляющих продвижение товаров из сферы производства в сферу потребления (например, товарные, фондовые и валютные биржи, коммерческо-кредитные субъекты, транспортная и складская сети, коммуникационные системы) составляют инфраструктуру рынка.

5. Основными видами инфраструктуры рынка являются: организационно-техническая, финансово-кредитная и научно-исследовательская.

6. Результатом промышленно-производственной деятельности предприятия является продукция – любое изделие, процесс или услуга, которая изготавливается, осуществляется или предоставляется для удовлетворения общественных потребностей.

7. На основе изучения потребности рынка в товарах, которые предприятие производит, своих возможностей и своего положение на рынке, предприятие разрабатывает на предстоящий период план производства и реализации продукции. При разработке плана производства и реализации продукции устанавливается перечень изделий, которые будут производиться, или номенклатура продукции, то есть перечень изделий, который характеризует основные направления производства на предприятии.

8. Ассортимент продукции показывает соотношение продукции внутри отдельного ее наименования по артикулам, исполнению, размерам и сортности.

9. Развернутый план производства и реализации продукции, в котором устанавливаются задания по производству и реализации определенного количества продукции установленной номенклатуры (ассортимента) и качества, а также общие объемные показатели производства на планируемый период – это производственная программа предприятия. Производственная программа является наиболее важным разделом плана хозяйственной деятельности предприятия.

10. Для постоянного и полного удовлетворения потребностей рынка планирование и учет продукции в производственной программе осуществляется в натуральных (штуки, тонны, метры и др.) и стоимостных (товарная, валовая, реализованная, чистая продукция) измерителях.

11. Обобщающими показателями производственной программы предприятия являются: объем выпуска товарной продукции; объем выпуска валовой продукции; объем выпуска реализованной продукции.

12. Основной задачей производственной программы является максимальное удовлетворение нужд потребителей в высококачественной продукции, которая выпускается предприятиями при наилучшем использовании его ресурсов и получении максимальной прибыли.

13. Конкурентоспособность предприятия является решающим фактором его коммерческого успеха на развитом конкурентном рынке. Только конкурентоспособное предприятие в силах производить конкурентоспособную продукцию на рынке.

14. Конкурентоспособность продукции – это комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, то есть преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов.

15. Для оценки конкурентоспособности продукции используется общий показатель конкурентоспособности продукции, то есть соотношение полезного эффекта от использования продукции и затрат на ее приобретение и эксплуатацию.

16. Среди существующих общенаучных методов можно выделить такие методы оценки конкурентоспособности продукции: дифференциальный, основанный на сопоставлении единичных параметров анализируемого и аналогового предприятия, и комплексный, основанный на применении групповых, интегральных и смешанных показателей.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Что такое рынок? Какие функции он выполняет?
2. Какие есть виды рынков?
3. Что такое производственная программа предприятия?
4. Дайте определение понятиям "номенклатура продукции" и "товарный ассортимент".
5. Какие вы знаете основные стоимостные показатели производственной программы предприятия?
6. Что такое товарная продукция?
7. Что такое конкурентоспособность продукции? Какие факторы влияют на уровень конкурентоспособности продукции предприятия?
8. Какие вы знаете методы оценки конкурентоспособности продукции?

Тесты для самодиагностики

1. Номенклатура – это:
 - а) перечень названий отдельных видов продукции;
 - б) разновидность изделий в пределах данного ассортимента;
 - в) прогноз потребности в продукции предприятия, который составляется на основании исследований изменений рыночной конъюнктуры.
2. Продукция, которая находится на разных промежуточных стадиях производственного цикла, – это:
 - а) чистая продукция;
 - б) товарная продукция;
 - в) валовая продукция;
 - г) незавершенное производство;
 - д) внутризаводской оборот.
3. Общая стоимость всех видов готовой продукции, работ и услуг производственного характера, которая подготовлена для реализации, – это:
 - а) реализованная продукция;
 - в) товарная продукция;
 - г) валовая продукция;
 - д) чистая продукция.

4. Планирование производственной программы осуществляется в:

- а) натуральном выражении;
- б) стоимостном выражении;
- в) все ответы верны.

5. Стоимостными показателями производственной программы являются:

- а) объем товарной продукции;
- б) объем валовой продукции;
- в) объем реализованной продукции;
- г) все ответы верны.

6. Конкурентоспособность продукции – это:

- а) общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения нужд в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре;
- б) количественная характеристика меры пригодности того или иного вида продукции для удовлетворения нужд потребителей;
- в) совокупность свойств продукции, отражающая меру удовлетворения конкретной потребности потребителей в отличие от имеющейся на рынке аналогичной продукции.

Решение шифрокроссворда

Основываясь на ключевом слове, которое уже вписано в сетку, заполните табл. 5.1 по буквам и числам. Это позволит легко решить шифрокроссворд по теме "Рынок и продукция" (рис. 5.15).

Таблица 5.1

Соответствие букв и чисел для решения шифрокроссворда

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
п	р	о	д	у	к	ц	и	я	а	б	г	е	з	л	м	н	с	т	ф	ц	ш	ь	ы	ю

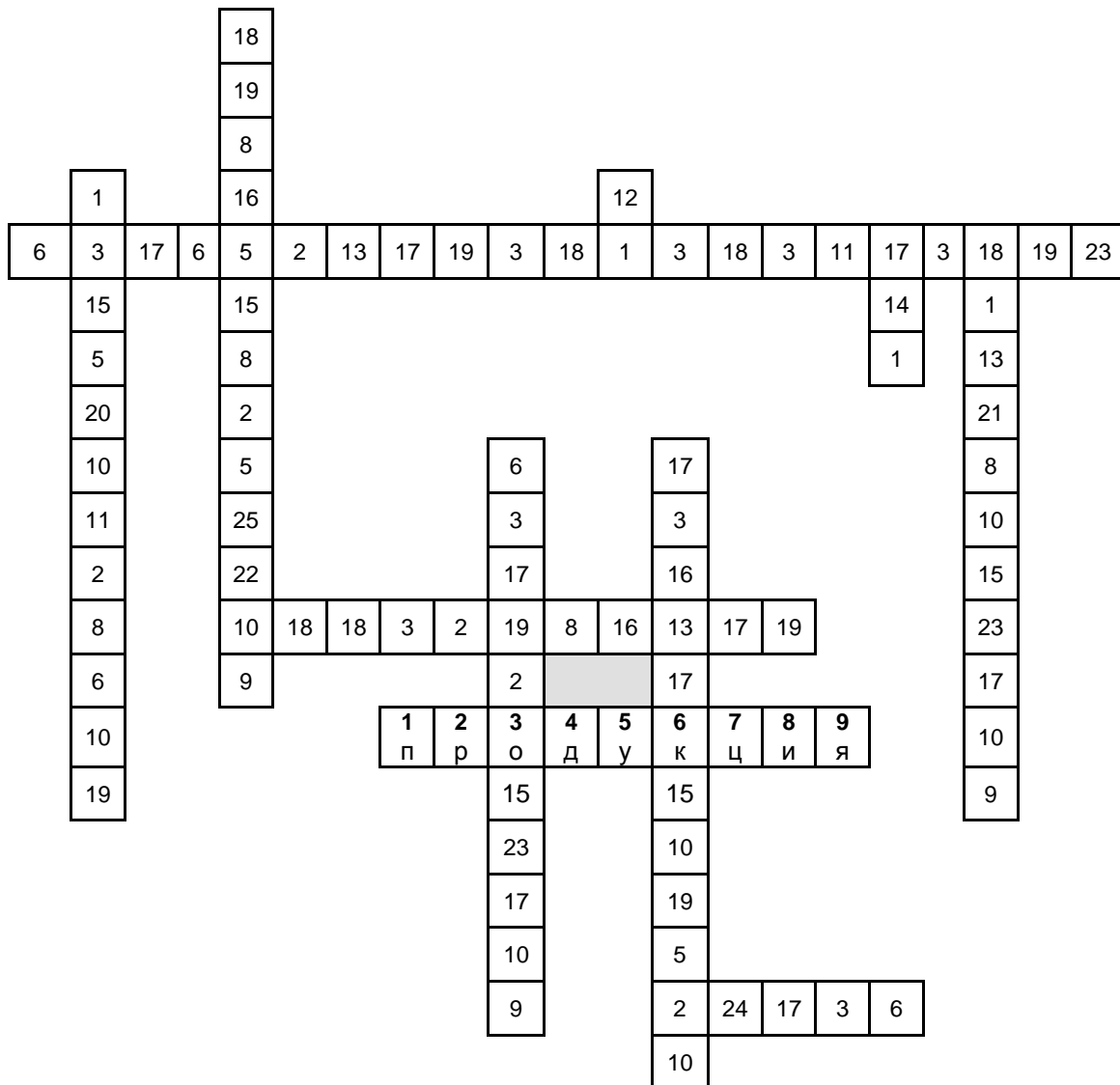


Рис. 5.15. Шифрокроссворд

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 5.1

Имеются следующие исходные данные по предприятию "Росинка", выпускающему производственную продукцию для населения:

- 1) основная продукция предприятия в расчетном году – 52 000 тыс. грн;
- 2) услуги промышленного характера – 4 800 тыс. грн;
- 3) стоимость полуфабрикатов – 5 400 тыс. грн, из которых 50 % будет использовано для собственного производства;
- 4) объем незавершенного производства на конец расчетного года увеличится на 3 900 тыс. грн;

5) остатки готовой продукции на складе предприятия ожидаются в размере: на начало года – 8 200 тыс. грн, а на конец года – 3 700 тыс. грн.

Определить ожидаемый объем валовой, товарной и реализованной продукции предприятия "Росинка".

Практическое задание 5.2

Вычислить ожидаемый объем валовой, товарной и реализованной продукции государственного предприятия "Спецмаш" в расчетном году на основе показателей, приведенных в табл. 5.2 [13].

Таблица 5.2

Исходные данные для расчетов

Показатели	Единица измерения	Абсолютная величина
Годовой объем выпуска продукции	шт.	700
Объем полуфабрикатов собственного производства, которые планируются для реализации покупателям	тыс. грн	1 500
Производственные услуги другим юридическим и физическим лицам	тыс. грн	800
Отпускная цена единицы изготавливаемой продукции	грн	12 000
Остатки нерезализованной продукции на:		
начало года	тыс. грн	400
конец года	тыс. грн	800

Практическое задание 5.3

В отчетном году предприятие изготовило изделия "А" в количестве 200 единиц, изделия "Б" – в количестве 300 единиц. Оптовая цена изделия "А" с налогом на добавленную стоимость (НДС) составляет 18 000 грн, а изделия "Б" – 25 800 грн. Стоимость услуг промышленного характера, предоставленных другим предприятиям и организациям, составляет 375 000 грн. Остаток незавершенного производства на начало расчетного года составил 750 000 грн, а на конец этого же года – 530 000 грн. Наряду с основной продукцией изготовлена тара на сумму 120 000, в том числе для продажи на сторону стоимостью 80 000 грн.

Определить размер валовой и товарной продукции предприятия в отчетном году.

6. Планирование деятельности предприятия

6.1. Основы планирования.

6.2. Стратегическое планирование развития предприятия.

6.3. Бизнес-план предприятия.

6.4. Тактическое и оперативное планирование.

6.5. Прогнозирование развития предприятия.

Ключевые понятия и термины: планирование, стратегия, стратегическое планирование, бизнес-план предприятия, тактическое планирование, оперативное планирование, прогноз, прогнозирование развития предприятия.

6.1. Основы планирования

Одной из функций управления предприятием является **планирование** его деятельности. Планирование деятельности предприятия в условиях жесткой конкуренции – важнейшее условие его выживаемости, экономического роста и процветания. Именно оно позволяет оптимально увязать имеющиеся возможности предприятия по выпуску продукции со сложившимися на рынке потребностями.

План – это упорядоченная схема действий по достижению определенной цели. Сущность понятия "планирование" представлено на рис. 6.1.

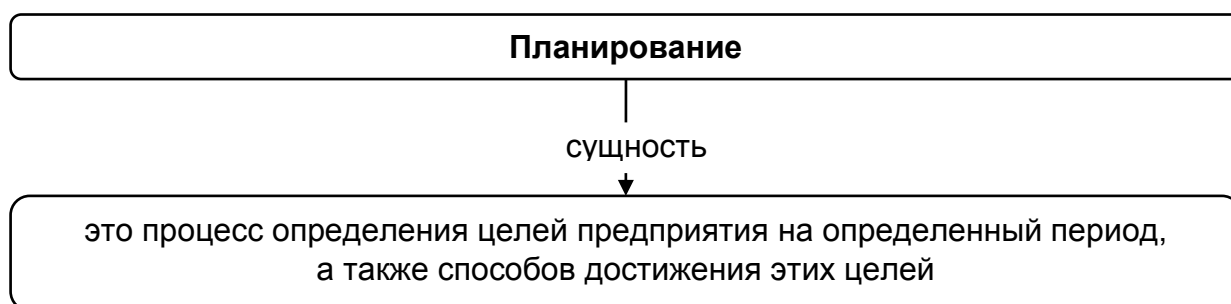


Рис. 6.1. Сущность понятия "планирование"

Ключевая проблема планирования – адаптация, то есть непрерывное приспособление предприятия к изменяющимся условиям, следствием которой является постоянная корректировка планов. В связи с этим, планирование рассматривается как процесс принятия решений в условиях неопределенности, несущих в себе определенную степень риска.

Планирование деятельности предприятия предполагает несколько этапов плановых работ (рис. 6.2).

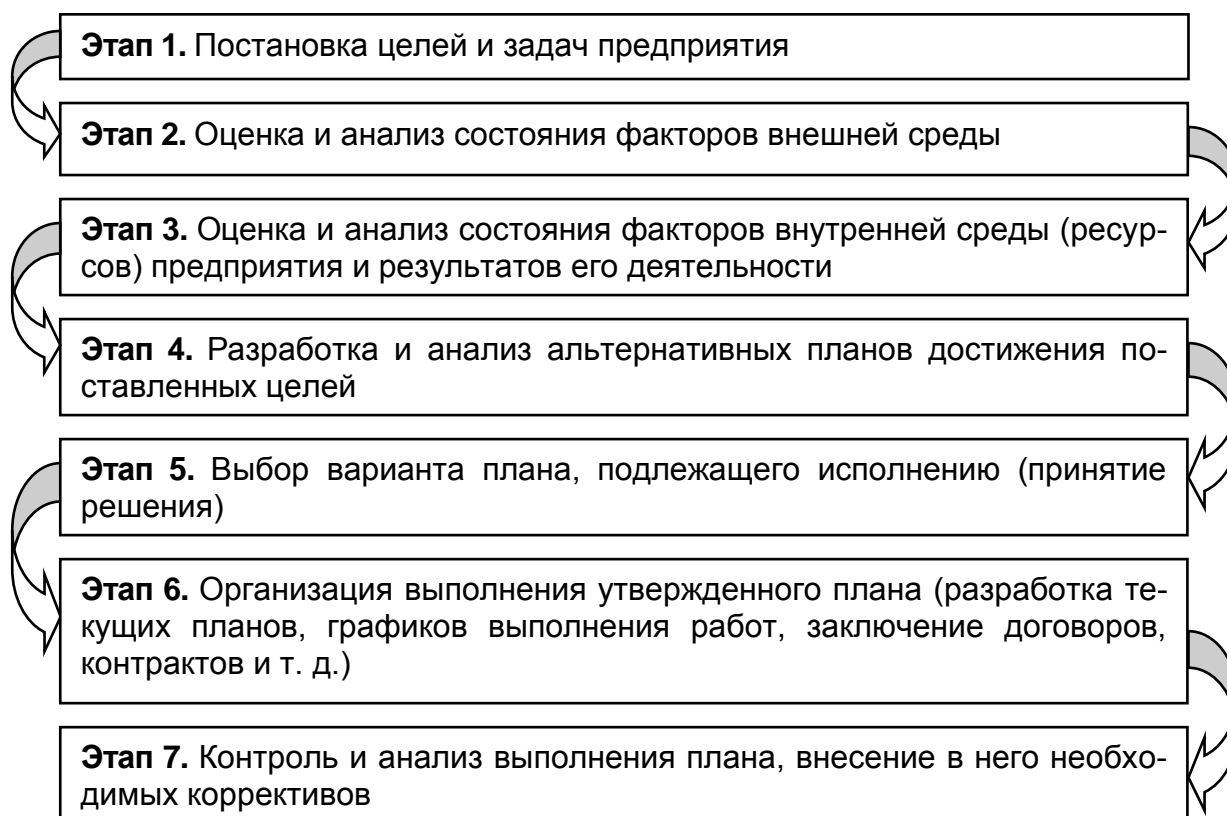


Рис. 6.2. Основные этапы процесса планирования деятельности предприятия

Качество планирования деятельности предприятия в значительной степени зависит от учета его принципов. Предприятие самостоятельно осуществляет весь комплекс плановой работы, придерживаясь определенных принципов, характеристика которых приведена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Содержание и характеристика принципов планирования деятельности предприятия

Принципы	Содержание и характеристика принципов
1	2
Целевая направленность	Наличие четко определенных миссии предприятия и целей деятельности по всем направлениям
Системность	Охват всех направлений деятельности предприятий, его элементов и процессов, тенденций и обратных связей

1	2
Оптимальность использования ресурсов	Ориентир на требования рынка и изменение его конъюнктуры, внедрение достижений научно-технического и организационного прогресса, полную реализацию имеющихся резервов лучшего использования ресурсов
Сбалансированность	Соответствие между потребностями в ресурсах и их наличием, а также количественное соответствие между основными разделами и показателями плана
Участие	Участие в плановой деятельности каждого подразделения предприятия независимо от функциональной роли
Координация и интеграция	Необходимость взаимной увязки планов отдельных подразделений предприятия, вследствие чего деятельность элементов управления одного уровня следует планировать одновременно и во взаимозависимости (принцип координации). При этом планирование, осуществляемое независимо на каждом уровне управления, не может быть столь же эффективно, как планирование во взаимозависимости на всех уровнях (принцип интеграции)
Непрерывность	Поддержание непрерывной плановой перспективы и периодическая смена целей планирования; своевременная корректировка планов, исходя из полученных результатов относительно внешних и внутренних условий хозяйствования; сочетание и взаимосогласование планов разной продолжительности
Адекватность	Соответствие системы планирования особенностям производственно-хозяйственной деятельности предприятия, зависящим от изменения внешней и внутренней среды и требующим нередко применения новых методов и процедур планирования

Вышеуказанным принципам должна соответствовать **система планирования** деятельности предприятия, которая заключается в разработке и согласовании **планов** разных видов. Каждый из них имеет свои особенности относительно объекта, содержания планирования, длительности периода планирования, масштабности заданий и т. д.

Рассмотрим отдельные классификационные критерии (рис. 6.3), по которым выделяют различные **виды планов** [43].

Перспективное планирование охватывает период более чем 5 лет. Такие планы, как правило, определяют долгосрочную стратегию предприятия, их результатом является разработка стратегических планов, которые очерчивают наиболее отдаленную перспективу в деятельности предприятия. Итак, перспективное планирование на предприятии является долгосрочным и среднесрочным.

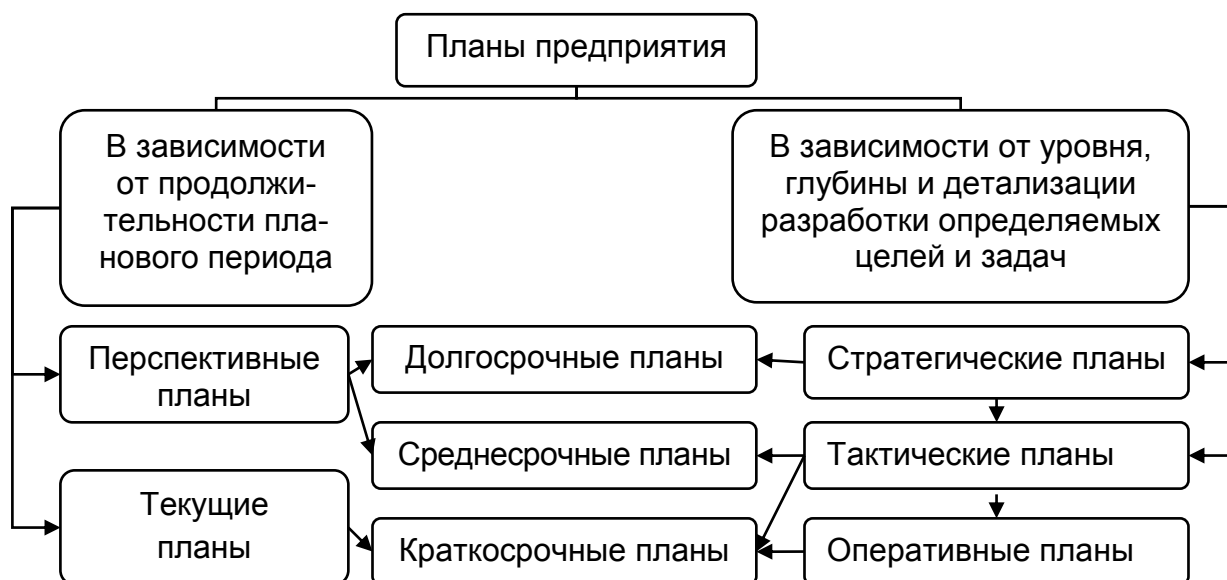


Рис. 6.3. **Взаимосвязь планов предприятия**

Долгосрочный план отражает преимущественно стратегию развития предприятия. Он имеет более концептуальный характер, а необходимый цифровой материал используется лишь для обоснования конкретных наиболее важных решений. Объектами долгосрочного планирования являются: организационная структура управления, капитальные вложения, потребности в финансовых ресурсах, доля рынка и т. п. Долгосрочные планы позволяют определить наиболее эффективное направление хозяйственной деятельности предприятия на перспективу. Они разрабатываются высшим руководством предприятия и обязательно согласуются с собственниками предприятия и утверждаются ними.

Реализация экономической стратегии предприятия требует постановки и реализации тактических целей и задач, определяемых в ходе разработки его **средне- и краткосрочных планов**.

Среднесрочный план (от 1 до 5 лет) – это детализированный стратегический план на первые годы деятельности предприятия, важными составляющими которого являются детальная хронологизация проектов, номенклатура продукции, конкретные инвестиционные и финансовые показатели.

Тактические планы должны четко определить всю совокупность конкретных практических мер, необходимых для осуществления намеченных стратегических целей. Тактические планы являются инструментом конкретизации заданий стратегического (долгосрочного) плана. Они разрабатываются руководителями среднего уровня управления, а владельцы предприятия рассматривают и утверждают только финансовый план.

Текущее планирование заключается в разработке планов на всех уровнях управления предприятием и по всем направлениям его деятельности на более короткие периоды (год, квартал, месяц), то есть краткосрочных планов. Краткосрочное планирование охватывает производство и реализацию продукции, рекламные мероприятия, доходы и расходы и т. д.

Разновидностью текущего планирования является оперативное планирование. **Оперативное планирование** отражает календарное согласование производственного процесса между структурными подразделениями с учетом последовательности его операций и технических параметров. Оно охватывает очень короткие периоды времени (месяц, декада, неделя, сутки, смена).

Планирование деятельности предприятий осуществляется с помощью **разных методов**. Выбирая методы планирования, необходимо чтобы они были адекватными внешним условиям хозяйствования и особенностям экономических отношений в стране, а также учитывали профиль деятельности предприятия.

Классификация и характеристика основных методов планирования деятельности предприятия приведены в табл. 6.2 [13; 43].

Таблица 6.2

Характеристика основных методов планирования деятельности предприятия

Классификационный признак	Методы планирования	Характеристика методов планирования
1	2	3
В зависимости от логики разработки плана	Ресурсный (по возможностям)	Исходной позицией разработки плана являются его ресурсные возможности, определяемые фактическим наличием необходимых ресурсов, их потенциалом, возможностями дополнительного привлечения. Этот метод слабо учитывает потребности рынка и может применяться предприятием, которое занимает монопольное положение или находится в условиях слабой конкуренции
	Целевой (по потребностям)	Исходной позицией разработки плана являются результаты маркетинговых исследований и портфель заказов, то есть спрос на продукцию предприятия

Продолжение табл. 6.2

1	2	3
В зависимости от способа расчета плановых показателей	Экстраполяции	Базируется на динамике показателей деятельности предприятия в прошлом, допуская, что тенденции и пропорции, сложившиеся на момент разработки плана, будут сохранены в будущем. Метод прост, но не точен, так как не учитывает реально складывающихся условий хозяйствования в плановом периоде. Он может применяться в перспективном планировании предприятиями-монополистами, а также в условиях стабильной внешней среды
	Учетно-статистический	Предусматривает для установления плановых показателей использование фактических (представленных абсолютными, относительными и средними величинами) данных про использование ресурсов за предыдущие периоды
	Факторный	Основан на том, что фактические величины показателей, сложившиеся в базисном периоде, корректируются путем расчета величины их изменения в плановом периоде под влиянием технических и организационных факторов. Этот метод используется для определения роста производительности труда и снижения себестоимости
	Нормативный	Предусматривает расчет плановых показателей на основе прогрессивных норм использования ресурсов с учетом их изменения в результате внедрения организационно-технических мероприятий в плановом порядке. Этот метод является наиболее точным, его применение на предприятии требует создания соответствующей нормативной базы
По порядку согласования ресурсов и потребностей	Балансовый	Заключается в разработке специальных таблиц-балансов, в одной части которых указывается потребность в ресурсах по всем направлениям их расходования, а в другой – источники поступления этих ресурсов. Во время разработки баланса необходимо добиться равенства обеих этих частей. Балансы разрабатываются для материальных, трудовых и других ресурсов
	Матричный	Представляет собой развитие балансового метода и состоит в построении матричных моделей взаимосвязей между производственными подразделениями и показателями

1	2	3
Согласно "принципу участия"	"Сверху вниз"	Согласно этому принципу руководство предприятия определяет общие целевые показатели, которые затем во все более детализированной форме включаются в планы подразделений
	"Снизу вверх"	В соответствии с этим принципом начальные плановые показатели определяют на уровне отдельных подразделений предприятия, а затем сводят их в единое целое
	Так как эти методы представляют собой два противоположных подхода, то на практике целесообразно находить их оптимальное сочетание	

Таким образом, планирование объединяет структурные подразделения предприятия общей целью, демонстрирует взаимосвязь обязанностей всех должностных лиц, определяет скоординированность всех производственных и управленческих процессов. Это дает возможность наиболее полно и эффективно использовать имеющиеся ресурсы на предприятии, комплексно, качественно и своевременно решать разные задачи управления.

6.2. Стратегическое планирование развития предприятия

Современные экономические условия, характеризующиеся высокой динамичностью и неопределенностью, предъявляют к предприятиям все более жесткие требования, особенно в части управления. В таких условиях нормальное развитие предприятия без наличия четкой стратегии развития практически невозможно. *Стратегия предприятия* является одним из важнейших инструментов управления и развития предприятия. Сущность понятия "стратегия предприятия" представлена на рис. 6.4.



Рис. 6.4. Сущность понятия "стратегия предприятия"

По своему содержанию стратегия является долгосрочным плановым документом, результатом стратегического планирования.

Стратегическое планирование – это набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывается стратегия предприятия, обеспечивающая достижение целей функционирования предприятия.

При стратегическом планировании на основе поставленных целей определяются объемы и структура производственной программы предприятия, а также структура и объемы ресурсов (потенциала), необходимых для производства и реализации продукции. Оно непосредственно связано с деятельностью предприятия в так называемом **долгосрочном периоде**, поскольку изменение потенциала предусматривает планирование размера предприятия, структуры производства, производственной мощности, структуры капитала, а также организационной структуры, юридической формы и системы управления предприятием в целом.

Основная цель стратегического планирования – создание потенциала для выживания предприятия в условиях динамического изменения внешней среды. В результате такого планирования предприятие ставит перспективные цели и разрабатывает пути их достижения.

Стратегическое планирование состоит из ряда этапов (рис. 6.5).

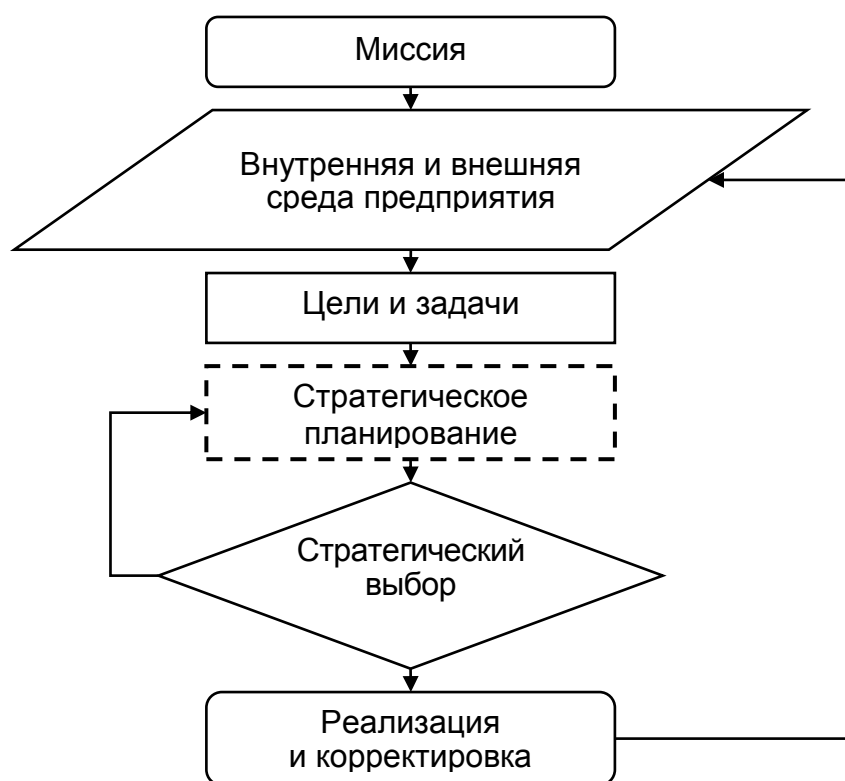


Рис. 6.5. Этапы стратегического планирования на предприятии

Рассмотрим этапы стратегического планирования на предприятии.

Так, на **первом этапе** определяются основные ориентиры развития предприятия, формируется его образ, к которому оно стремится.

Второй этап включает в себя сбор и анализ информации о внутренней и внешней среде, определение возможностей и ограничений предприятия, выявление его сильных и слабых стороны.

На **третьем этапе** определяются более четкие цели, исходя из того, в каком положении находится предприятие, какими возможностями обладает и к чему оно стремится. Стратегическое планирование включает в себя разработку базовой стратегии развития предприятия, а также основных альтернативных вариантов. Затем разработанные варианты анализируются, и выбирается наиболее оптимальный из них, или же разработчики возвращаются к предыдущему этапу, если ни один из предложенных вариантов не был принят.

После утверждения стратегии развития начинается **этап ее реализации**, однако разработка стратегии на этом не должна заканчиваться, необходимо проводить постоянную ее корректировку с учетом возникших изменений во внутренней и внешней среде, а при необходимости и оперативно подготовить новый вариант стратегии развития, заложив в него связанный переход от старого варианта.

Базовая стратегия как генеральное направление является стержнем стратегического плана предприятия. Согласно циклу развития предприятия, можно выбрать одну из базовых стратегий (рис. 6.6).



Рис. 6.6. **Базовые стратегии предприятия**

В рамках указанных на рис. 6.6 базовых стратегий выделяют ряд их видов, например, разновидностями стратегии роста могут быть: страте-

гия концентрированного роста, стратегия интегративного роста, стратегия диверсифицированного роста.

Практическое использование разновидностей стратегии роста рассмотрим на примере предприятия, специализирующегося на производстве обуви, которое для расширения рынков сбыта может выбрать разные виды стратегии роста (табл. 6.3) [8].

Таблица 6.3

Варианты направлений деятельности предприятия

Стратегии роста	Примеры
1	2
Концентрированный рост	
Стратегия глубокого проникновения на рынок	<ul style="list-style-type: none"> • проведение мероприятий по стимулированию сбыта (конкурсы, лотереи, аукционы); • организация продажи товаров по купонам, напечатанным в популярных периодических изданиях; • организация торговли по каталогу вместе со швейными, трикотажными и кожгалантерейными изделиями
Стратегия развития рынка	<ul style="list-style-type: none"> • открытие фирменных магазинов в областных центрах; • организация выездной торговли обувью в сельской местности
Стратегия развития товаров	<ul style="list-style-type: none"> • изготовление комплектов спортивной обуви для семьи (детская, мужская, женская); • изготовление обуви по индивидуальным заказам; • специализация на производстве обуви больших (маленьких) размеров; • изготовление "противорадиационной" обуви (обувь для пожарных); • свертывание производства специальной обуви и переход на производство женской модельной обуви; • специализация на производстве обуви для молодоженов
Интегративный рост	
Стратегия прямой интеграции	<ul style="list-style-type: none"> • создание сети сбытовых агентов
Стратегия обратной интеграции	<ul style="list-style-type: none"> • создание промышленного объединения (например, несколько заводов по производству кожи и фабрик по производству обуви)
Стратегия вертикальной интеграции	<ul style="list-style-type: none"> • создание Торгового дома
Стратегия горизонтальной интеграции	<ul style="list-style-type: none"> • создание торговой сети отечественного производства обуви совместно с другими производителями обуви

1	2
Диверсификация	
Концентрическая (вертикальная) диверсификация	<ul style="list-style-type: none"> • организация сервисного пункта (обмер стопы, подбор профилактических вкладышей); ремонт, в том числе бесплатный ремонт на протяжении гарантийного срока; • открытие фирменного магазина; • освоение производства швейных изделий; • освоение производства кожаной одежды; • организация производства аксессуаров одежды (ремней, шляп, перчаток)
Горизонтальная диверсификация	<ul style="list-style-type: none"> • издание журнала для молодежи "Стиль"
Конгломеративная диверсификация	<ul style="list-style-type: none"> • открытие сети ресторанов быстрого питания • оптовая торговля продуктами питания

Таким образом, любое предприятие, функционирующее на рынке со своей продукцией, всегда стоит перед выбором использования той или иной стратегии. От правильности выбранной стратегии будет зависеть прибыльность предприятия, успешность и конкурентная позиция на рынке товаров и услуг.

6.3. Бизнес-план предприятия

Слово "бизнес" (от англ. *business*) означает любое занятие, дело, приносящее доход. В экономической литературе и хозяйственной практике понятия "бизнес" и "предпринимательская деятельность", как правило, отождествляются. Поскольку предприятие является субъектом предпринимательской деятельности, то наряду с формированием стратегии и тактики своего развития, разработкой и осуществлением конкретных мер по их реализации оно занимается бизнес-планированием своей деятельности.

Бизнес-планирование (деловое планирование) – самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством. Оно способствует решению стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием.

Сущность понятия "бизнес-план" представлено на рис. 6.7. В бизнес-плане оценивается эффективность деятельности предприятия, он является условием получения инвестиций для разработки и реализации предпринимательской идеи, любых инновационно-инвестиционных проектов.

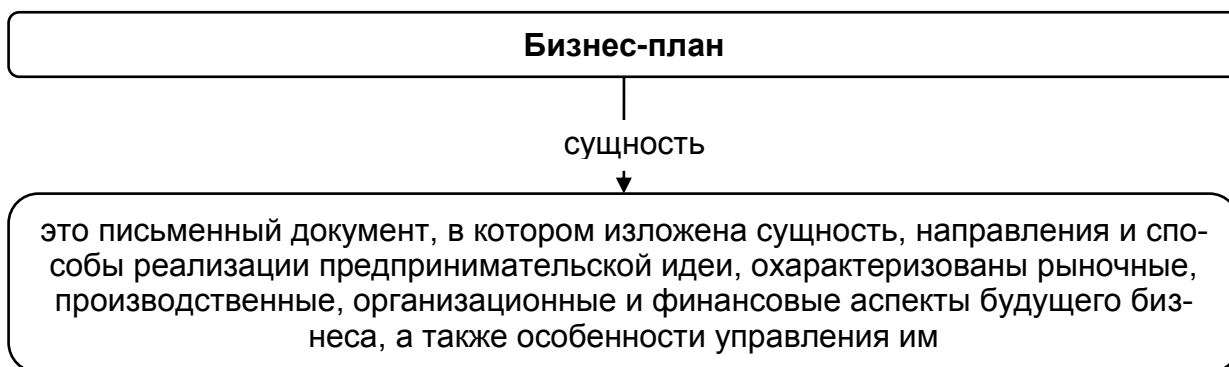


Рис. 6.7. **Сущность понятия "бизнес-план"**

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Он рассматривается как инструмент внутрифирменного управления.

Бизнес-план – это один из ключевых элементов стратегического планирования. Как и стратегический план предприятия, он охватывает достаточно длительный период (3 – 5 лет).

Выделяют **2 основные функции бизнес-плана**:

1) **внешняя** – заключается в ознакомлении заинтересованных лиц с содержанием и эффективностью реализации новой предпринимательской идеи на предприятии;

2) **внутренняя** – заключается в отработке системы управления реализацией предпринимательского проекта на предприятии.

В зависимости от функциональной направленности на предприятии могут разрабатываться различные типы бизнес-планов. На практике выделяют следующие **типы бизнес-планов** [43]: внутренний бизнес-план; бизнес-план для получения кредитов; инвестиционный бизнес-план; бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Внутренний бизнес-план – это бизнес-план, который может выполнять *функции стратегического планирования*, то есть может использоваться для разработки стратегии бизнеса, а также *функции тактического планирования и контроля* – определять совокупность мероприятий, связанных с развитием, в рамках текущей деятельности предприятия и оценочных показателей результатов их реализации для последующего контроля. Внутренние бизнес-планы тактического характера, как правило, разрабатываются на 1 год.

Бизнес-план для получения кредитов – это бизнес-план, который разрабатывается для привлечения заемных (в виде ссуд и кредитов) финансовых, в том числе инвестиционных, ресурсов для пополнения оборотных средств и реализации реальных инвестиций (инвестиций в средства производства и инновационных инвестиций). Необходимость разработки такого бизнес-плана связана с тем, что в связи с высоким уровнем невозвратности предоставляемых кредитов банки и другие кредитные организации подвергают тщательной проверке деятельность предприятий и перспективность бизнес-идей, реализация которых предполагается за счет кредитных ресурсов.

Инвестиционный бизнес-план – это бизнес-план, который служит для обоснования капитальных вложений в расширенное воспроизводство и развитие предприятия. Он может быть как внутренним документом, используемым для обоснования целесообразности реализации инвестиционного проекта и его выгоды непосредственно для предприятия, так и документом для внешнего предназначения. Во втором случае инвестиционный бизнес-план по сути близок к бизнес-плану для получения кредитов и связан с привлечением инвестиционных ресурсов не только посредством их заимствования, но и на условиях долевого участия в бизнесе. Инвестиционный бизнес-план рекомендуется составлять на 3 – 5 лет вперед.

Бизнес-план санации – это бизнес-план, который разрабатывается предприятием, находящимся в состоянии кризиса неплатежеспособности, с целью его финансового оздоровления.

Бизнес-планы предприятий могут различаться по форме, содержанию, структуре и т. д. Наибольшие различия наблюдаются в рамках модификаций бизнес-планов в зависимости от назначения: по бизнес-линиям (продукция, услуги) и по предприятию в целом (новому или действующему).

Процесс разработки бизнес-плана охватывает **3 стадии**:

начальная стадия – является обязательной при условии начала нового дела и предусматривает проработку концепции будущего бизнеса;

подготовительная стадия – формируется информационное поле, оцениваются сильные и слабые стороны деятельности предприятия, формулируется его миссия и конкретные цели, разрабатывается стратегия и возможные стратегические альтернативы;

основная стадия – осуществляется непосредственная разработка конкретного бизнес-плана.

Типовая структура бизнес-плана предприятия представлена на рис. 6.7.



Рис. 6.8. Типовые разделы бизнес-плана предприятия

Следует отметить, что в настоящее время существует большое разнообразие специализированных программных продуктов для разработки бизнес-планов. Наиболее часто на практике применяются пакеты прикладных программ COMFAR и PROPSPIN, пакет "Альт-Инвест" и пакет Project Expert.

6.4. Тактическое и оперативное планирование

Тактические планы являются средством конкретизации, дополнения и корректирования стратегии развития предприятия с учетом изменений во внешней среде хозяйствования и его положения на рынке.

Соответственно **тактическое планирование** на уровне предприятия – это принятие решений о том, как должны быть распределены ресурсы предприятия для достижения стратегических целей. В процессе тактического (текущего) планирования, в отличие от стратегического, планирование проводится на средне- и краткосрочный периоды на базе определенной производственной программы, заданного потенциала и системы управления предприятием.

Основной задачей тактического (текущего) плана в общей системе планирования на предприятии является четкое определение всей совокупности практических средств, необходимых для осуществления намеченных стратегическим планом целей, конкретизированных относительно определенного планового периода (года).

■ **Интересно знать.** Термины "стратегия" и "тактика" – первоначально военные термины греческого происхождения. И если "стратегия" рассматривается как искусство ведения войны, то "тактика" – искусство подготовки и ведения боя. В военном деле тактика означает маневрирование силами, подходящими для осуществления данных целей [43].

Следует отметить, что состав тактического (текущего) плана, название и содержательное наполнение каждого из разделов, перечень показателей определяются предприятием самостоятельно. Хотя независимо от состава разделов общее содержание текущего плана является практически единым. Основу для разработки всех разделов плана предприятия и его подразделений составляет план производства и сбыта продукции. Текущее планирование предусматривает разработку планов на всех уровнях управления предприятием и по всем направлениям его деятельности на более короткие периоды (квартал, месяц).

Состав разделов и показателей плана зависит от специфики и отраслевой принадлежности предприятия, методов управления и т. п.

В расширенном варианте **тактический (текущий) план может иметь такие разделы:** экономическая эффективность производства; нормы и нормативы; планирование производства и сбыта продукции; материально-техническое обеспечение предприятия; персонал и оплата труда; планирование затрат производства; финансовый план; план инноваций; план инвестиций и капитальное строительство; социальное

развитие коллектива; план по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.

Реализация тактических (текущих) планов предприятия осуществляется посредством разработки и выполнения его оперативных планов.

Оперативное планирование – это заключительный этап в планировании деятельности предприятия, задачей которого является конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной работы предприятия и его подразделений [43].

Если стратегическое планирование рассматривается как поиск новых возможностей предприятия, тактическое (текущее) – как процесс создания предпосылок для реализации этих новых возможностей, то оперативное планирование – как процесс их реализации. Сформированная на каждом этапе планирования производственная программа предприятия должна быть детализирована во времени и доведена до конкретных производственных подразделений на этапе оперативно-календарного планирования.

В процессе оперативного планирования происходит детальная привязка планов предприятия к его подразделениям (отдельным производствам, цехам, участкам, бригадам, рабочим местам) на небольшие промежутки времени (месяц, декаду, рабочую неделю, сутки, смену). При этом разработка планов органически сочетается с решением вопросов организации их выполнения и текущего регулирования производства.

Оперативное планирование заключается в календарной увязке производственного процесса, выполняемого в структурных подразделениях предприятия вплоть до рабочих мест, с учетом последовательности изготовления продукции и ее составных частей, длительности обработки и сборки. Оно **состоит из 2 этапов**:

первый этап – этап, на котором разрабатываются оперативные планы и графики изготовления и выпуска продукции (**календарное планирование**);

второй этап – этап, который характеризуется непрерывным оперативным учетом, контролем и регулированием выполнения оперативных планов или хода производства (**диспетчеризация**).

Система оперативно-производственного планирования показана на рис. 6.9 [43].

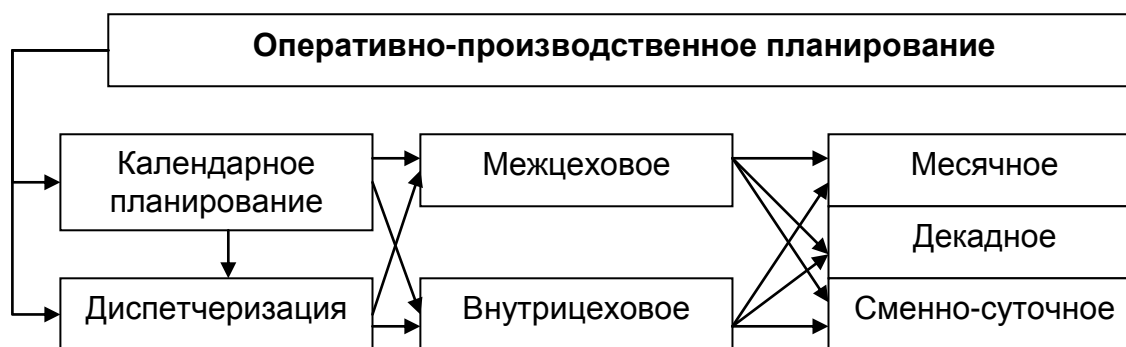


Рис. 6.9. Система оперативно-производственного планирования на предприятии

Рассмотрим подробнее систему оперативно-производственного планирования на предприятии. Оперативное планирование осуществляется в масштабе всего предприятия по цехам (**межцеховое**), а для отдельных цехов – по участкам и рабочим местам (**внутрицеховое**).

Межцеховое оперативное планирование направлено на обеспечение координации деятельности и необходимых производственных пропорций между цехами предприятия в соответствии с последовательностью технологических процессов (заготовительных, обрабатывающих, сборочных) и с учетом цеховых функций – основных, вспомогательных, обслуживающих, побочных. Оно предусматривает установление цехам взаимоувязанных производственных заданий, разработанных на основании данных производственной программы предприятия, и обеспечивает согласованность в работе цехов при выполнении этой программы.

Главной задачей межцехового оперативного планирования является согласование номенклатуры заготовок, деталей, узлов и сроков их движения между цехами (производствами).

Внутрицеховое оперативное планирование включает разработку календарных планов производства и контроль их выполнения, распределение работы по участкам, доведение заданий до рабочих мест, оперативное регулирование производственных процессов. Оно направлено на распределение номенклатуры работ, заданных календарным планом цеха, между участками и доведение плановых заданий до каждого производственного участка и каждого рабочего места.

Диспетчеризация производства – оперативное регулирование производства, заключительный этап производственного планирования. Она обеспечивает оперативное регулирование процесса производства

путем систематического учета и контроля за выполнением сменно-суточных заданий, текущей подготовки производства, оперативного устранения возникающих недостатков и отклонений.

На отечественных предприятиях любого типа производства объектами диспетчерского контроля являются: выпуск товарной продукции в соответствии с установленными планом объемами и сроками, состояние незавершенного производства, материально-техническая обеспеченность производства. Оперативность диспетчерского регулирования в значительной мере усиливается ежедневными диспетчерскими совещаниями, на которых определяется исходная (отправная) информация для работы диспетчерского аппарата предприятия в течение текущих суток.

6.5. Прогнозирование развития предприятия

Реализация функции планирования на предприятии предусматривает выработку предположений возможного хода развития предприятия и его состояния в будущем, то есть предполагает соответствующее **прогнозирование**.

Интересно знать. Прогноз (от греч. *prognosis* – предвидение) – это научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта, явления или процесса в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления [43].

В широком смысле прогнозирование – это процесс разработки экономических прогнозов, основанный на научных методах познания экономических явлений и процессов. Сущность понятия "прогнозирование развития предприятия" представлена на рис. 6.10.



Рис. 6.10. Сущность понятия "прогнозирование развития предприятия"

Цель прогнозирования развития предприятия – это создание информационной базы для выбора оптимального пути его развития в будущем, для планирования деятельности предприятия. Оно не только выявляет объективные тенденции (как позитивные, так и негативные) процесса развития для определения будущего состояния, но и дает материал для обоснования мер по активному воздействию как на сами тенденции, так и на процесс развития предприятия.

В экономической литературе выделяют разные классификации прогнозов. Например, по временному охвату различают такие виды прогнозов: оперативный, краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. Горизонт **оперативных прогнозов** доходит до 3 – 6 месяцев от начала прогноза, **краткосрочных** – до 1 года, **среднесрочных** – до 5 лет, а **долгосрочные прогнозы** составляются на период более 5 лет.

Оперативные прогнозы используются для принятия оперативных хозяйственных решений, связанных с изменением конъюнктуры товарного, в том числе материально-сырьевых ресурсов, и финансового рынков в ближайшем периоде, внесения своевременных корректировок в текущие планы предприятия.

Краткосрочные прогнозы используются для разработки производственной программы предприятия, а также в качестве основы для планирования всех потребностей в ресурсах.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основываются на системе прогнозов конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли. Значение долгосрочного прогноза зависит от сферы деятельности предприятия. Например, предприятия, занятые добычей полезных ископаемых, часто планируют разработку дополнительных месторождений полезных ископаемых и создание оборудования за десятилетия до того, как они понадобятся.

Выделяют такие **методы прогнозирования**:

- 1) фактографические методы;
- 2) эвристические методы.

Фактографические методы – методы прогнозирования, которые основываются на использовании фактических материалов, детально характеризующих изменения во времени всей совокупности или отдельных показателей деятельности объекта прогнозирования.

Основными фактографическими методами прогнозирования являются: метод экстраполяции, метод функций, метод корреляционных моделей и др.

Рассмотрим подробнее фактографические методы.

В основу **метода экстраполяции** положено допущение о неизменности причин, которые определяют развитие предприятия, то есть закономерность развития предприятия в прошлом экстраполируются (переносятся) на процесс развития предприятия в будущем. Этот метод является одним из основных методов прогнозирования.

Метод функций – это один из математико-статистических методов, который основан на использовании корреляционных функций. Он состоит из двух этапов: на первом формируют задачи прогнозирования и определяют критерии их решения, а на втором, используя *временной ряд*, то есть процесс изменения параметров производства во времени, определяют прогнозируемую величину в перспективе.

Метод корреляционных моделей – это метод, который основывается на поиске математической зависимости одного показателя от другого (парная корреляция) или одного показателя от группы других показателей (множественная корреляция).

Эвристические методы прогнозирования – это методы, которые предусматривают разработку прогнозов с помощью логических приемов и теоретических исследований. В свою очередь, эвристические методы делятся на две подгруппы:

- 1) интуитивные методы;
- 2) аналитические методы.

К **интуитивным методам** относят: метод экспертных оценок, метод "мозговой атаки" и др.

Рассмотрим подробнее интуитивные методы.

При отсутствии достаточного количества статистической информации используют **метод экспертных оценок** – метод, который основан на сборе необходимой информации путем анкетирования. При этом используют два подхода: индивидуальной и групповой оценки. Индивидуальная оценка – каждый эксперт дает свою оценку. Групповая оценка – суммарная оценка, которую дает группа экспертов.

Метод "мозговой атаки" – метод, основанный на творческом сотрудничестве определенной группы экспертов путем проведения дискуссии.

При использовании этого метода необходимо соблюдать два условия: первое – в процессе дискуссии не допускается критика и комментарии, второе – не отбрасывается никакая даже самая абсурдная идея.

К **аналитическим методам** относят: метод морфологического анализа, метод построения "дерева целей", метод информационного моделирования, метод оптимизации и др.

Рассмотрим подробнее аналитические методы.

Метод морфологического анализа – метод, который основывается на исследовании всех возможных вариантов, исходя из закономерностей построения (морфологии) объекта прогнозирования. Прогнозирование осуществляется путем комбинирования всех возможных вариантов развития предприятия.

Метод построения "дерева целей" – метод, который основывается на разделении основных задач прогнозирования на цели и подцели и установлении на основе экспертных оценок возможных связей между ними.

Следует отметить, что возможны и другие методы прогнозирования развития предприятия, но более-менее надежное предвидение будущего может обеспечить только соединение разных методов.

Выводы

1. Планирование деятельности предприятия является одной из функций управления предприятием, важнейшим условием его выживаемости, экономического роста и процветания. Планирование позволяет оптимально увязать имеющиеся возможности предприятия по выпуску продукции со сложившимися на рынке потребностями.

2. Планирование деятельности предприятия предполагает несколько этапов плановых работ. Качество планирования деятельности предприятия в значительной степени зависит от учета его принципов.

3. Система планирования деятельности предприятия заключается в разработке и взаимосогласовании планов разных видов. Каждый из них имеет свои особенности относительно объекта, содержания планирования, длительности периода планирования, масштабы заданий и т. д.

4. Планирование деятельности предприятий осуществляется с помощью разных методов, которые были бы адекватными внешним условиям хозяйствования и особенностям экономических отношений в стране, а также учитывали профиль деятельности предприятия.

5. Стратегия предприятия, то есть генеральная комплексная программа действий, которая определяет приоритетные для предприятия проблемы, его миссию, главные цели и распределение ресурсов для их достижения, является одним из важнейших инструментов управления и развития предприятия. По своему содержанию стратегия – это долгосрочный плановый документ, результат стратегического планирования.

6. При стратегическом планировании на основе поставленных целей определяются объемы и структура производственной программы предприятия, а также структура и объемы ресурсов (потенциала), необходимых для производства и реализации продукции.

7. Основная цель стратегического планирования – создание потенциала для выживания предприятия в условиях динамического изменения внешней среды. В результате такого планирования предприятие ставит перспективные цели и разрабатывает пути их достижения.

8. Наряду с формированием стратегии и тактики своего развития, разработкой и осуществлением конкретных мер по их реализации предприятие как субъект предпринимательской деятельности занимается бизнес-планированием своей деятельности. Бизнес-планирование, или деловое планирование, способствует решению стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием.

9. Бизнес-план – это один из ключевых элементов стратегического планирования. Он является документом, позволяющим управлять бизнесом. Бизнес-план рассматривается как инструмент внутрифирменного управления. В бизнес-плане оценивается эффективность деятельности предприятия, он является условием получения инвестиций для разработки и реализации предпринимательской идеи, любых инновационно-инвестиционных проектов.

10. Выделяют две основные функции бизнес-плана: внешнюю (заключается в ознакомлении заинтересованных лиц с содержанием и эффективностью реализации новой предпринимательской идеи на предприятии) и внутреннюю (заключается в отработке системы управления реализацией предпринимательского проекта на предприятии).

11. На практике выделяют следующие типы бизнес-планов: внутренний бизнес-план; бизнес-план для получения кредитов; инвестиционный бизнес-план; бизнес-план финансового оздоровления (санации).

12. Бизнес-планы предприятий могут различаться по форме, содержанию, структуре и т. д. Наибольшие различия наблюдаются в рамках мо-

дификаций бизнес-планов в зависимости от назначения: по бизнес-линиям (продукция, услуги) и по предприятию в целом (новому или действующему).

13. Процесс разработки бизнес-плана охватывает следующие стадии: начальная, которая является обязательной при условии начала нового дела и предусматривает проработку концепции будущего бизнеса; подготовительная – формируется информационное поле, оцениваются сильные и слабые стороны деятельности предприятия, формулируется его миссия и конкретные цели, разрабатывается стратегия и возможные стратегические альтернативы; основная стадия – осуществляется непосредственная разработка конкретного бизнес-плана.

14. Тактические планы являются средством конкретизации, дополнения и корректирования стратегии развития предприятия с учетом изменений во внешней среде хозяйствования и его положения на рынке. В процессе тактического (текущего) планирования, в отличие от стратегического, планирование проводится на средне- и краткосрочный период на базе определенной производственной программы, заданного потенциала и системы управления предприятием.

15. Основной задачей тактического (текущего) плана в общей системе планирования на предприятии является четкое определение всей совокупности практических средств, необходимых для осуществления намеченных стратегическим планом целей, конкретизированных относительно определенного планового периода (года).

16. Состав тактического (текущего) плана, название и содержательное наполнение каждого из разделов, перечень показателей определяются предприятием самостоятельно. Основой для разработки всех разделов плана предприятия и его подразделений является план производства и сбыта продукции. Текущее планирование предусматривает разработку планов на всех уровнях управления предприятием и по всем направлениям его деятельности на более короткие периоды (квартал, месяц).

17. Реализация тактических (текущих) планов предприятия осуществляется посредством разработки и выполнения его оперативных планов. Оперативное планирование – это заключительный этап в планировании деятельности предприятия, задачей которого является конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной работы предприятия и его подразделений.

18. Оперативное планирование заключается в календарной увязке производственного процесса, выполняемого в структурных подразделе-

ниях предприятия вплоть до рабочих мест, с учетом последовательности изготовления продукции и ее составных частей, длительности обработки и сборки. Оно состоит из двух этапов: первый этап – календарное планирование; второй этап – диспетчеризация.

19. Реализация функции планирования на предприятии предусматривает выработку предположений возможного хода развития предприятия и его состояния в будущем, то есть предполагает соответствующее прогнозирование (научное обоснование возможных количественных и качественных изменений состояния (уровня развития) в будущем, а также альтернативных способов и сроков достижения ожидаемого состояния). Целью прогнозирования развития предприятия является создание информационной базы для выбора оптимального пути его развития в будущем, для планирования деятельности предприятия.

20. Методами прогнозирования являются: фактографические (метод экстраполяции, метод функций, метод корреляционных моделей и др.) и эвристические (метод экспертных оценок, метод "мозговой атаки", метод морфологического анализа, метод построения "дерева целей", метод информационного моделирования, метод оптимизации и др.).

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Что вы понимаете под планированием деятельности предприятия?
2. Охарактеризуйте основные этапы планирования.
3. Какие вы знаете разновидности планов? Назовите их особенности.
4. Приведите классификацию методов планирования.
5. Чем стратегическое планирование отличается от тактического и оперативного планирования?
6. Что такое бизнес-план предприятия? Какие функции он выполняет?
7. Раскройте сущность прогнозирования развития предприятия.
8. Какие вы знаете методы прогнозирования? Охарактеризуйте их.

Тесты для самодиагностики

1. Сущность планирования заключается в разработке и обосновании целей, определении самых лучших методов и способов их достижения при эффективном использовании всех видов ресурсов, необходимых для выполнения поставленных задач и установления их взаимодействия:

- а) да;
- б) нет.

2. Укажите метод планирования, который предусматривает построение взаимосвязей между производственными подразделениями и показателями:

- а) экстраполяционный;
- б) факторный;
- в) нормативный;
- г) балансовый;
- д) матричный.

3. Бизнес-план дает возможность решить такие задачи:

- а) обоснование экономической целесообразности направлений развития предприятия;
- б) расчет ожидаемых финансовых результатов деятельности предприятия;
- в) определение источников финансирования выбранной стратегии;
- г) подбор работников, способных реализовать данный план;
- д) все ответы верны.

4. Основной задачей оперативно-календарного планирования является:

- а) определение долгосрочной стратегии предприятия;
- б) определение объемов и структуры продуктово-ассортиментной программы предприятия и ресурсов, необходимых для производства и реализации продукции;
- в) определение спроса на продукцию и планирование ее сбыта;
- г) конкретизация показателей текущего плана с целью организации планомерной и ритмичной работы предприятия и его подразделений;
- д) конкретизация показателей совокупных финансово-экономических результатов деятельности предприятия.

5. К эвристическим методам прогнозирования не относится:

- а) метод функций;
- б) метод экспертных оценок;
- в) метод морфологического анализа.

6. Методы прогнозирования, базирующиеся на использовании фактических материалов, которые детально характеризуют изменения

во времени всей совокупности или отдельных показателей деятельности предприятия, – это:

- а) фактографические;
- б) эвристические;
- в) экстраполяционные;
- г) экспертно-статистические;
- д) нормативные.

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 6.11), вписав слова по горизонтали и вертикали. Задания для решения кроссворда представлены в табл. 6.4.

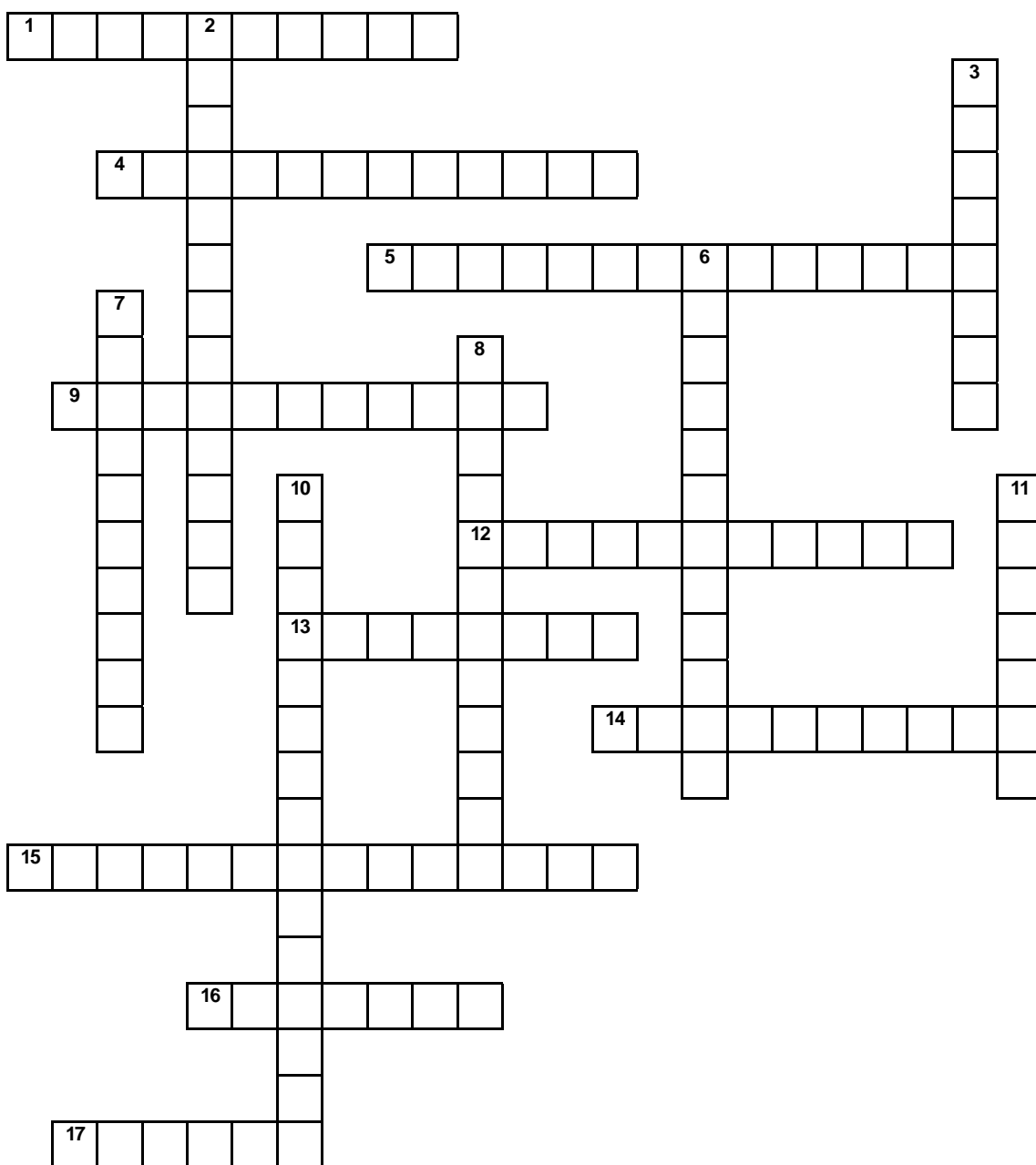


Рис. 6.11. Кроссворд

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
По горизонтали	
1	Стратегия, которая применяется при необходимости реструктуризации после продолжительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности в периоды спада предприятия
4	Этот вид планирования осуществляется на период более 5 лет
5	Этот вид планирования ориентирован на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта
9	Одна из систем оперативного планирования
12	Этот метод планирования предусматривает применение в планировании обоснованных норм и нормативов, с помощью которых производятся технико-экономические расчеты
13	Принцип планирования, сущность которого заключается в способности планов и процесса планирования менять свою направленность в связи с непредвиденными обстоятельствами
14	При этом виде планирования по истечению определенного запланированного срока план продлевается на следующий период
15	Принцип планирования, согласно которому процесс планирования на предприятии должен осуществляться непрерывно
16	Этот принцип планирования означает, что каждый работник предприятия становится участником плановой деятельности, независимо от должности и выполняемых им функций
17	В этом разделе бизнес-плана предоставляется краткий обзор предпринимательского проекта, который отражает его ключевые, наиболее важные и значимые аспекты
По вертикали	
2	Метод планирования, который заключается в расчленении планируемого объекта на составные части, а также выявлении взаимосвязей этих частей
3	Этот принцип планирования означает, что планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в которой позволяют внешние и внутренние условия предприятия
6	Этот вид планирования не носит обязательный для выполнения характер, а имеет лишь рекомендательный характер
7	Этот метод планирования предусматривает способность плановика разрабатывать и применять новые и лучшие, по сравнению с традиционными, плановые решения
8	Этот метод планирования направлен на согласование нужд и производственных ресурсов предприятия, необходимых для их удовлетворения
10	Процесс научного обоснования возможных количественных и качественных изменений состояния предприятия в будущем, а также альтернативных способов достижения ожидаемого состояния
11	Этот вид планирования осуществляется на период до 1 года

7. Персонал предприятия, производительность и оплата труда

7.1. Понятие, классификация и структура персонала предприятия.

7.2. Планирование и формирование персонала предприятия.

7.3. Кадровая политика предприятия.

7.4. Производительность труда и методы ее измерения. Факторы и резервы роста производительности труда.

7.5. Оплата труда и ее основные функции.

7.6. Организация оплаты труда на предприятии. Формы и системы оплаты труда.

Ключевые понятия и термины: персонал предприятия, профессия, специальность, квалификация, производительность труда, трудоемкость, факторы роста производительности труда, резервы роста производительности труда, заработная плата, повременная форма оплаты труда, сдельная форма оплаты труда, тарифная система оплаты труда, бестарифная система оплаты труда, минимальная заработная плата, индексация заработной платы.

7.1. Понятие, классификация и структура персонала предприятия

Уровень конкурентоспособности экономики, уровень благосостояния населения в определенной мере зависят от качества трудового потенциала персонала предприятий (организаций) данной страны. Для характеристики всей совокупности работников предприятия используются термины: персонал, кадры и трудовой коллектив.

Сущность понятия "персонал предприятия" показана на рис. 7.1.



Рис. 7.1. Сущность понятия "персонал предприятия"

В состав персонала предприятия в зависимости от участия в производственном процессе **включаются 2 группы:**

1) **промышленно-производственный персонал (ППП)** – это совокупность работников основных, вспомогательных и обслуживающих производств, научно-исследовательских подразделений и заводоуправления, то есть все работники, занятые в сфере производства или его обслуживания. Это персонал, который занят основной деятельностью предприятия (в производственном процессе и его обслуживании);

2) **непромышленный персонал** – это работники, непосредственно не связанные с производством – работники жилищно-коммунального хозяйства, детских дошкольных и медицинских учреждений, дворцов и домов культуры, библиотек, учебных центров и др. Это персонал непромышленных организаций, которые состоят на балансе данного предприятия.

Такое разделение персонала предприятия необходимо для расчета заработной платы, согласования трудовых показателей с измерителями результатов производственной деятельности (для определения производительности труда берется, как правило, численность только ППП).

По характеру выполняемых функций **ППП делят на 4 категории** (рис. 7.2) [14, с. 101].

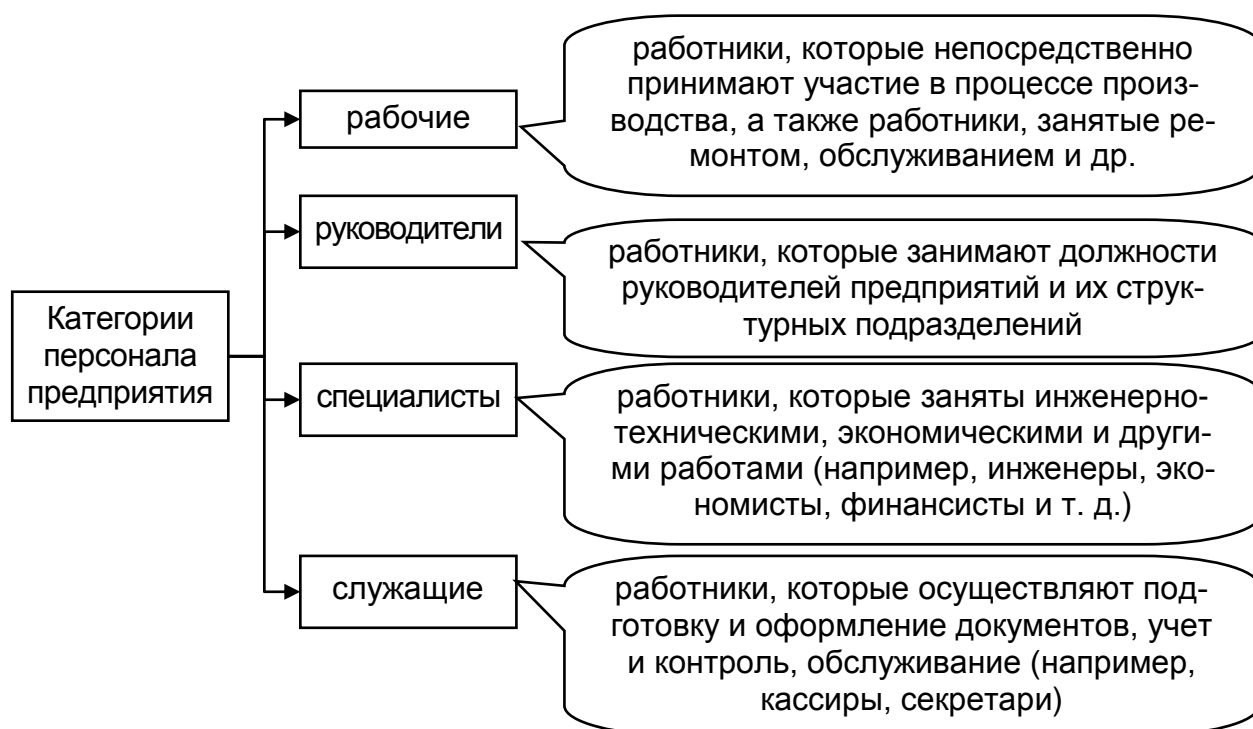


Рис. 7.2. Категории персонала предприятия

Следует отметить, что **деление рабочих** на основных и вспомогательных происходит, поскольку производственные процессы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные рабочие – это рабочие, непосредственно занятые выполнением технологических операций по изготовлению продукции (например, токари, штамповщики и др.).

Вспомогательные рабочие – это рабочие, которые обслуживают процесс производства, выполняют различные вспомогательные или подсобные операции (уход за машинами, погрузочно-разгрузочные работы, уборка и т. п.). К ним, например, относятся работники энергетического, ремонтного, транспортного и других цехов (слесарь-ремонтник, электрик, кладовщик, уборщик и др.).

Все работники, принимающие участие в хозяйственной деятельности предприятия на основе трудового договора (контракта, соглашения), а также других форм, регулирующих трудовые отношения работника с предприятием, представляют собой **трудовой коллектив предприятия**.

Состав и количественное соотношение отдельных категорий работников предприятия характеризуют **структуру персонала**.

Важным направлением классификации персонала предприятия является его разделение по профессиям и специальностям.

Профессия – это вид трудовой деятельности, осуществление которой требует соответствующего комплекса специальных знаний и практических навыков.

Специальность – это узкая разновидность трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющая специфические особенности и требующая от работника дополнительных (специальных) знаний и навыков.

Например, профессия слесаря охватывает специальности слесаря-ремонтника, слесаря-инструментальщика, слесаря-сборщика.

Профессиональный состав персонала предприятия зависит от специфики деятельности, характера продукции (услуг) и от уровня технического развития. Каждая отрасль имеет свойственные только ей профессии и специальности. В то же время существуют **общие (сквозные) профессии персонала** – профессии, одинаково востребованные в нескольких отраслях народного хозяйства страны.

Например, бухгалтер или инспектор отдела кадров может работать как в медицинском учреждении, на производственном предприятии, так и в негосударственной коммерческой организации.

Среди сквозных профессий встречаются специальности рабочие, не требующие особого образования: слесари, сварщики, электрики, электромонтажники и машинисты могут работать как в строительстве, на разных видах производства, так и в сервисных службах – от жилищно-коммунального хозяйства до авторемонтных мастерских.

Работники каждой профессии и специальности отличаются уровнем квалификации.

Квалификация – это совокупность специальных знаний и практических навыков, которые определяют степень подготовленности работника к выполнению профессиональных функций соответствующей сложности.

В зависимости от уровня квалификации **рабочие делятся на 4 группы:**

1) **высококвалифицированные рабочие** – рабочие, которые выполняют особо сложные и ответственные работы (например, ремонт и наладка сложного оборудования) и имеют большой практический опыт;

2) **квалифицированные рабочие** – рабочие, которые выполняют сложные работы (например, металлообработка, ремонтные и строительные работы) и имеют значительный опыт работы;

3) **малоквалифицированные рабочие** – рабочие, которые выполняют несложные работы (например, некоторые сборочные работы, технический осмотр) и имеют определенный опыт работы;

4) **неквалифицированные рабочие** – рабочие, которые выполняют вспомогательные и обслуживающие работы (например, грузчики, уборщики) и не требуют специальной подготовки.

Конкретный уровень квалификации работников определяется с помощью тарифно-квалификационных справочников (характеристик).

Уровень квалификации руководителей, специалистов и служащих зависит от характера и уровня специальной подготовки, а также от практического опыта работы.

В зависимости от уровня квалификации **выделяют 4 группы специалистов:**

1) **специалисты высшей квалификации** – это работники, которые имеют научные степени и звания;

2) **специалисты высокой квалификации** – это работники с высшим образованием и значительным опытом практической работы;

3) **специалисты средней квалификации** – это работники со средним специальным образованием и опытом практической работы;

4) **специалисты-практики** – это работники, которые имеют опыт практической работы, но не имеют специального образования.

Руководителям, специалистам и служащим на предприятии предоставляется соответствующая должность согласно **штатному расписанию** – внутреннему нормативному документу предприятия, в котором указывается перечень должностей, существующих на данном предприятии, численность работников по каждой из них и размеры их должностных окладов за месяц.

Обобщая современные тенденции, следует отметить, что в условиях технического прогресса наблюдаются некоторые изменения структуры персонала производственной сферы:

во-первых, происходит перераспределение работников из промышленного и аграрного секторов экономики в информационную сферу и сферу обслуживания населения;

во-вторых, происходит увеличение удельного веса вспомогательного умственного труда в общей структуре персонала предприятий;

в-третьих, наблюдается увеличение спроса на квалифицированный труд и снижение доли мало- и низкоквалифицированного труда;

в-четвертых, происходит снижение доли основных рабочих и увеличение доли вспомогательных рабочих в общей структуре персонала предприятий.

Все вышеперечисленное обязательно отразится на изменении ситуации на рынке труда в Украине.

7.2. Планирование и формирование персонала предприятия

Предприятие самостоятельно определяет общую численность кадров, их профессиональный и квалификационный состав, формирует трудовой коллектив, который способен в условиях рынка достигать высоких конечных производственно-хозяйственных результатов. Поэтому очень важным направлением планирования на предприятии является **планирование численности и состава кадров**, которое предполагает определение плановой численности и явочного состава кадров по всем группам и категориям.

Источниками информации для **планирования численности персонала** служат: план по труду, статистическая отчетность "Отчет по труду", данные табельного учета и отдела кадров. Основными унифицированными формами первичной документации по учету труда и его оплаты

являются: приказы (распоряжения) о приеме на работу, переводе на другую работу, предоставлении отпуска, прекращении трудового договора (контракта), личная карточка, табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы, расчетно-платежная ведомость и др.

На предприятии в практике планирования и учета выделяют различные **виды состава работников** (рис. 7.3) [14, с. 104].



Рис. 7.3. **Виды состава работников предприятия**

Рассмотрим подробнее характеристику видов состава работников предприятия.

Сменный состав работников определяется по участкам, цехам на основании плана производства, норм выработки, норм обслуживания, норм штата, трудоемкости по категориям и профессиям работников.

Явочный состав работников определяется путем умножения сменного штата на количество смен по графику сменности (1 смена, 2 смены или 3 смены).

Штатный состав работников определяется как сумма явочного состава работников и численности работников, необходимых для подмены.

В **учетное количество штатных работников** включаются все нанимаемые работники, которые заключали письменно трудовой договор

(контракт) и выполняли постоянную, временную или сезонную работу один день и более, а также владельцы предприятия, если, кроме дохода, они получали заработную плату на этом предприятии.

Учетное количество штатных работников **определяется** на определенную дату отчетного периода, например, на первое или последнее число месяца, включая принятых работников и исключая тех, которые выбыли в этот день.

Среднее количество работников предприятия за период (месяц, квартал, с начала года, год) **определяется** как сумма показателей: среднеучетного количества штатных работников, среднего количества внешних совместителей, количества работников в эквиваленте полной занятости, среднего количества работающих по гражданско-правовым договорам.

Среднеучетное количество штатных работников за месяц определяется путем суммирования количества штатных работников учетного состава за каждый календарный день отчетного месяца, то есть с 1 по 30 или 31 число (для февраля – по 28 или 29 число), включая выходные, праздничные и нерабочие дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца.

Аналогично рассчитывается среднее количество внешних совместителей и работающих по гражданско-правовым договорам.

В **эквивалент полной занятости** пересчитывается весь персонал, который привлекался к работе в отчетном периоде. **Он включает** штатных работников предприятия и тех, которые не находятся в учетном составе и привлечены на работы согласно договорам и имеют начисления из фонда оплаты труда.

Показатель **среднего количества всех работников в эквиваленте полной занятости** характеризует условное количество работников (рабочих мест), отработавших полный рабочий день, которое необходимо для выполнения установленного (определенного) предприятием объема работ (услуг).

В практической деятельности предприятий применяются различные **методы планирования численности рабочих:**

- по нормам времени на единицу продукции;
- по нормам выработки за единицу времени;
- по нормам обслуживания.

Формулы расчета плановой численности рабочих по вышеуказанным методам показаны на рис. 7.4 [14, с. 103].



Условные обозначения к формулам:
 $Ч_{раб}$ – численность рабочих; $ТР$ – плановая трудоемкость производственной программы, нормо-часов; $T_{эф}$ – плановый эффективный фонд времени работы одного среднеучетного рабочего, часов; $K_{нв}$ – плановый коэффициент выполнения норм времени; $K_{сп}$ – коэффициент приведения явочной численности к списочной; $В$ – плановый выпуск продукции в натуральном выражении; $H_в$ – плановая норма выработки продукции за час; $K_{н.выр}$ – плановый коэффициент выполнения норм выработки; n – количество единиц оборудования; c – количество смен; H_o – норма обслуживания (сколько единиц оборудования может обслуживать 1 рабочий)

Рис. 7.4. Методы расчета плановой численности рабочих

Для расчета плановой численности административно-управленческого персонала ($Ч_a$) можно использовать формулу Розенкранца:

$$Ч_a = \frac{\sum_{i=1}^n m_i \times t_i}{T} \times K_{н.р.в.} + \frac{t_p}{T} \times \frac{K_{н.р.в.}}{K_{ф.р.в.}}, \quad (7.1)$$

где n – количество видов организационно-управленческих работ, определяющих загрузку данной категории специалистов;

m_i – среднее количество определенных действий (расчетов, обработки заказов, переговоров и т. п.) в рамках i -го организационно-управленческого вида работ за установленный промежуток времени (например, за год);

t_i – время, необходимое для выполнения действия m в рамках i -го организационно-управленческого вида работ;

T – рабочее время специалиста согласно трудовому договору (контракту) за соответствующий промежуток календарного времени, принятый в расчетах;

t_p – время на различные работы, которые невозможно учесть в предварительных (плановых) расчетах;

$K_{н.р.в}$ – коэффициент необходимого распределения времени;

$K_{ф.р.в}$ – коэффициент фактического распределения времени.

В свою очередь, *коэффициент необходимого распределения времени* рассчитывается по формуле:

$$K_{н.р.в} = K_{з.д.р.} \times K_{з.в.ор.} \times K_{п.я.ч.}, \quad (7.2)$$

где $K_{з.д.р.}$ – коэффициент, учитывающий затраты на дополнительные работы (как правило, находится в пределах $1,2 \div 1,4$);

$K_{з.в.ор.}$ – коэффициент, учитывающий затраты времени на отдых сотрудников в течение рабочего дня (устанавливается на уровне $1,12$);

$K_{п.я.ч.}$ – коэффициент пересчета явочной численности в списочную.

Коэффициент фактического распределения времени определяется отношением общего фонда рабочего времени какого-либо подразделения ко времени, рассчитанному как $\sum m_i \times t_i$:

$$K_{ф.р.в} = \frac{T \times Ч}{\sum m_i \times t_i}, \quad (7.3)$$

где $Ч$ – численность рассматриваемого подразделения предприятия, чел.

В общем виде формула Розенкранца применяется для проверки соответствия фактической численности (например, какого-либо подразделения) необходимой, которая задается загрузкой данного подразделения.

Поэтому **для использования формулы Розенкранца в плановых расчетах** следует придать ей следующий вид, так как величины t_p и $K_{ф.р.в}$ в этом случае неизвестны:

$$Ч_a = \frac{\sum_{i=1}^n m_i \times t_i}{T} \times K_{н.р.в.} \quad (7.4)$$

Для расчета **численного состава руководителей, специалистов и служащих** используются нормативы численности, которые разработаны по функциям управления. Расчет этих нормативов может выполняться

по эмпирическим, то есть основанным на опытных данных, формулам. Например, норматив численности работников, осуществляющих линейное руководство основным производством (H_n), рассчитывается по формуле:

$$H_n = 0,099 \times P_n^{0,677} \times \Phi^{0,210}, \quad (7.5)$$

где P_n – численность основных производственных рабочих, чел.;

Φ – стоимость основных производственных фондов (ОПФ), тыс. грн.

Для планирования и формирования персонала предприятия необходимо учитывать **движение работников на предприятии** (внутреннее и внешнее).

В свою очередь, **внутреннее движение работников** предприятия может быть: межцеховым, межпрофессиональным и квалификационным.

Характеристика видов внутреннего движения работников предприятия представлена на рис. 7.5.

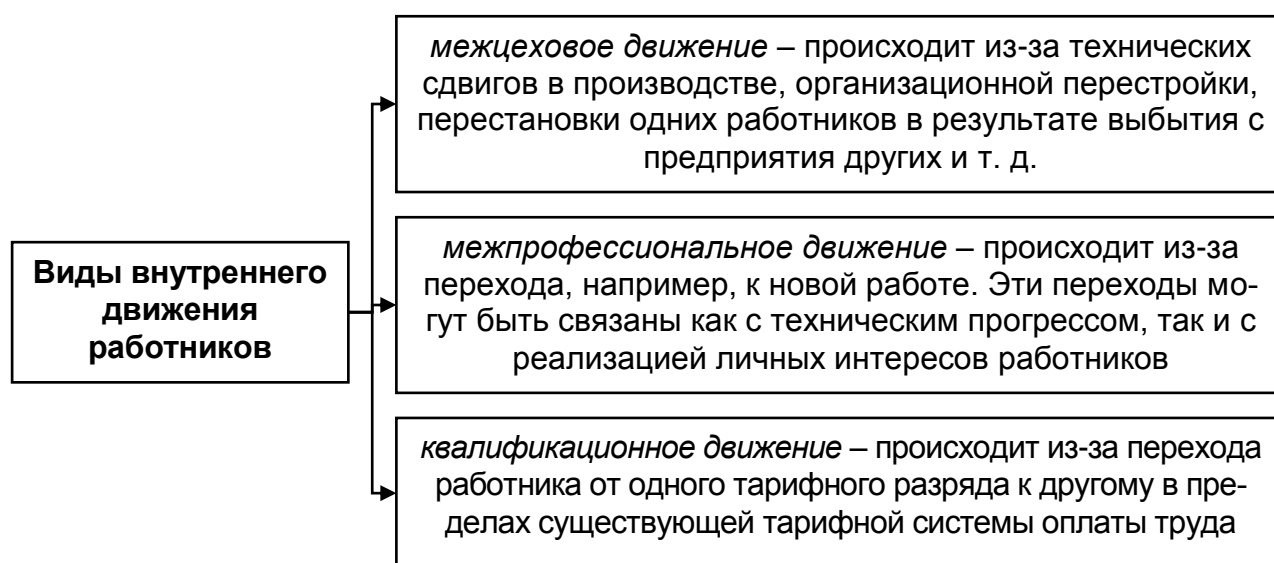


Рис. 7.5. Характеристика видов внутреннего движения работников

Для анализа внутреннего движения работников на предприятии используется ряд показателей (табл. 7.1) [14, с. 107]:

коэффициент внутреннего оборота работников;

коэффициент межцехового движения работников;

коэффициент межпрофессионального движения работников;

коэффициент квалификационного движения работников.

Показатели внутреннего движения работников

Виды внутреннего движения работников	Показатели внутреннего движения работников	Расчет показателей внутреннего движения работников
Обобщающий показатель внутреннего движения работников	Коэффициент внутреннего оборота работников	отношение численности работников, которые приняли участие во внутреннем движении кадров независимо от числа изменений в их позициях, к среднеучетной численности персонала
Межцеховое движение	Коэффициент межцехового движения работников	отношение численности работников, которые приняли участие в межцеховом движении, к среднеучетной численности персонала
Межпрофессиональное движение	Коэффициент межпрофессионального движения работников	отношение численности работников, которые приняли участие в межпрофессиональном движении, к среднеучетной численности персонала
Квалификационное движение	Коэффициент квалификационного движения работников	отношение численности работников, которые приняли участие в квалификационном движении, к среднеучетной численности персонала

Внешним движением работников считается их перемещение между предприятиями и отраслями.

К **внешнему движению работников** относятся такие **показатели** (рис. 7.6) [14, с. 107]:

- общий коэффициент оборота рабочей силы;
- коэффициент оборота по приему;
- коэффициент оборота по выбытию;
- коэффициент текучести кадров;
- коэффициент обновления работников.

Отдельно при планировании и формировании персонала предприятия следует выделить **коэффициент стабильности кадров**, который **определяется** отношением количества работников, находящихся в учетном составе предприятия весь отчетный год, к среднеучетному количеству работников за год.

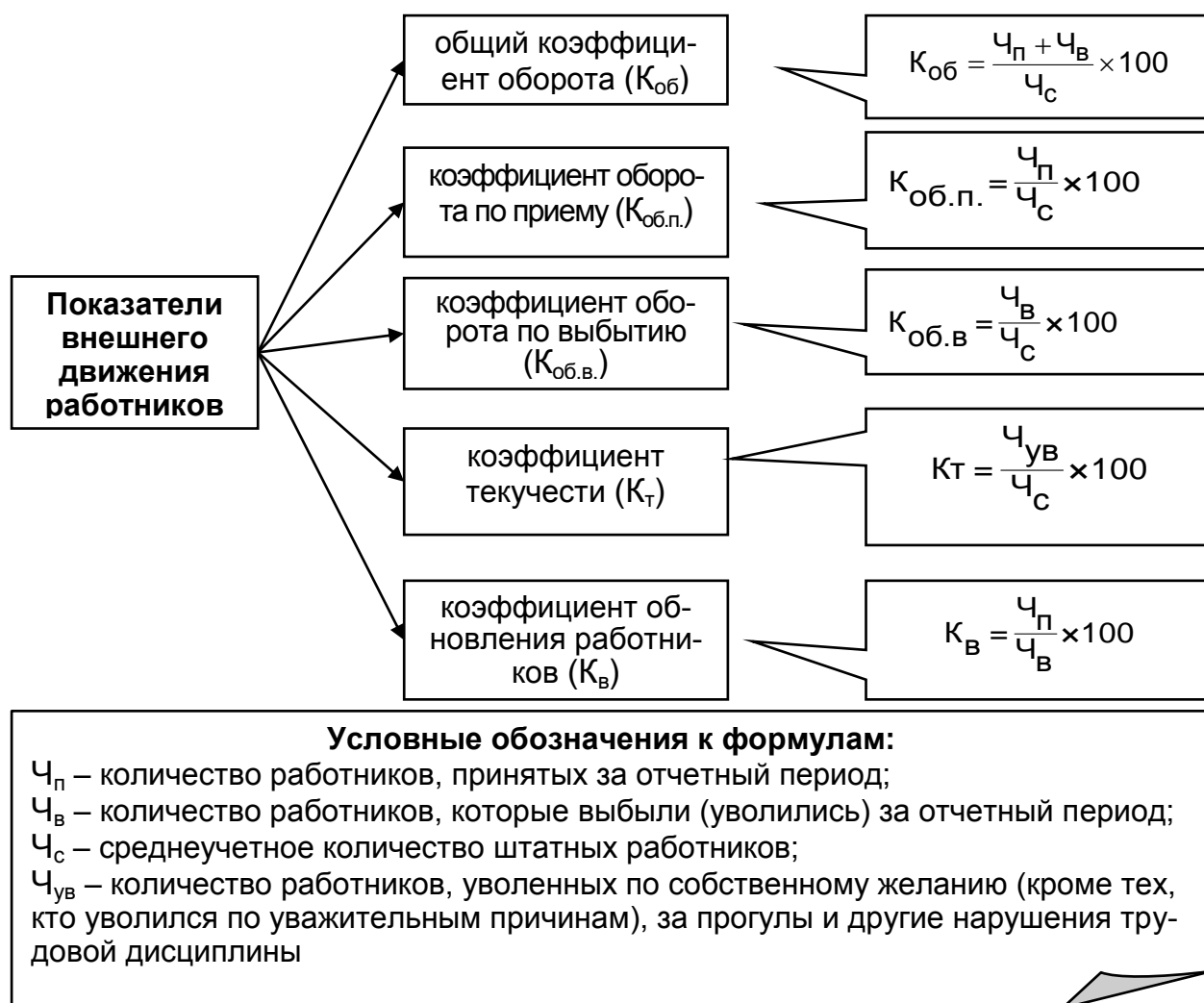


Рис. 7.6. Показатели внешнего движения работников и формулы их расчета

Уровень текучести кадров ($P_{т}$) оценивается с помощью двух коэффициентов – текучести кадров и стабильности кадров ($K_{с}$) [11]:

$$P_{т} = 1 - K_{т} \times K_{с}. \quad (7.6)$$

Уровень обеспеченности предприятия персоналом определяется сравнением фактического количества работников по категориям и специальностям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется при этом обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных для производства специальностей. Необходимо анализировать также качественный состав персонала по уровню квалификации. Соответствие квалификации производственного персонала выполняемым работам оценивается с помощью тарифных разрядов. Фактический средний та-

рифный разряд рабочих напрямую связан с качеством выпускаемой продукции. Следовательно, это дает возможность установить, насколько правильно подобран и расставлен производственный персонал по участкам и соответствует ли трудовой вклад работников заработной плате.

Следует отметить, что обязательным направлением планирования численности персонала является **планирование потребности в персонале**.

Основное задание планирования привлечения персонала – это удовлетворение в перспективе потребности в кадрах.

На предприятии **план привлечения персонала** устанавливает требуемое количество, уровень образования, уровень квалификации и сроки привлечения, а также разрабатывает программу набора персонала. В процессе привлечения персонала используются два источника:

- 1) **внутренний источник** (например, дополнительная работа, перемещение работников внутри предприятия и др.);
- 2) **внешний источник** (например, наем новых работников, привлечение временного персонала, в частности, лизинг персонала, аутсорсинг и др.).

Интересно знать. *Лизинг персонала – привлечение временно свободного компетентного персонала (одного специалиста или команды специалистов) в деятельность предприятия с помощью рекрутинговых (кадровых) агентств, которые занимаются предоставлением таких услуг. Лизинг персонала позволяет в краткие сроки обеспечить компетентными и квалифицированными кадрами определенные процессы в деятельности предприятия и тем самым избежать простоев.*

Лизинг персонала для Украины является новой услугой (около 10 лет на рынке услуг), однако в западных странах он существует уже более 20 – 35 лет. Около 81 % американских компаний использует услуги временных работников, более чем 5 % от общего количества занятых в США и странах Западной Европы находятся в штате кадровых агентств – лизингодателей [37].

Структурная схема **механизма лизинга персонала** на примере маркетингового подразделения предприятия, которое является заказчиком услуги "лизинг персонала" у рекрутинговой компании, представлена на рис. 7.7 [37].

Подобные схемы механизма лизинга персонала используются на отечественных предприятиях в разных сферах хозяйства Украины.

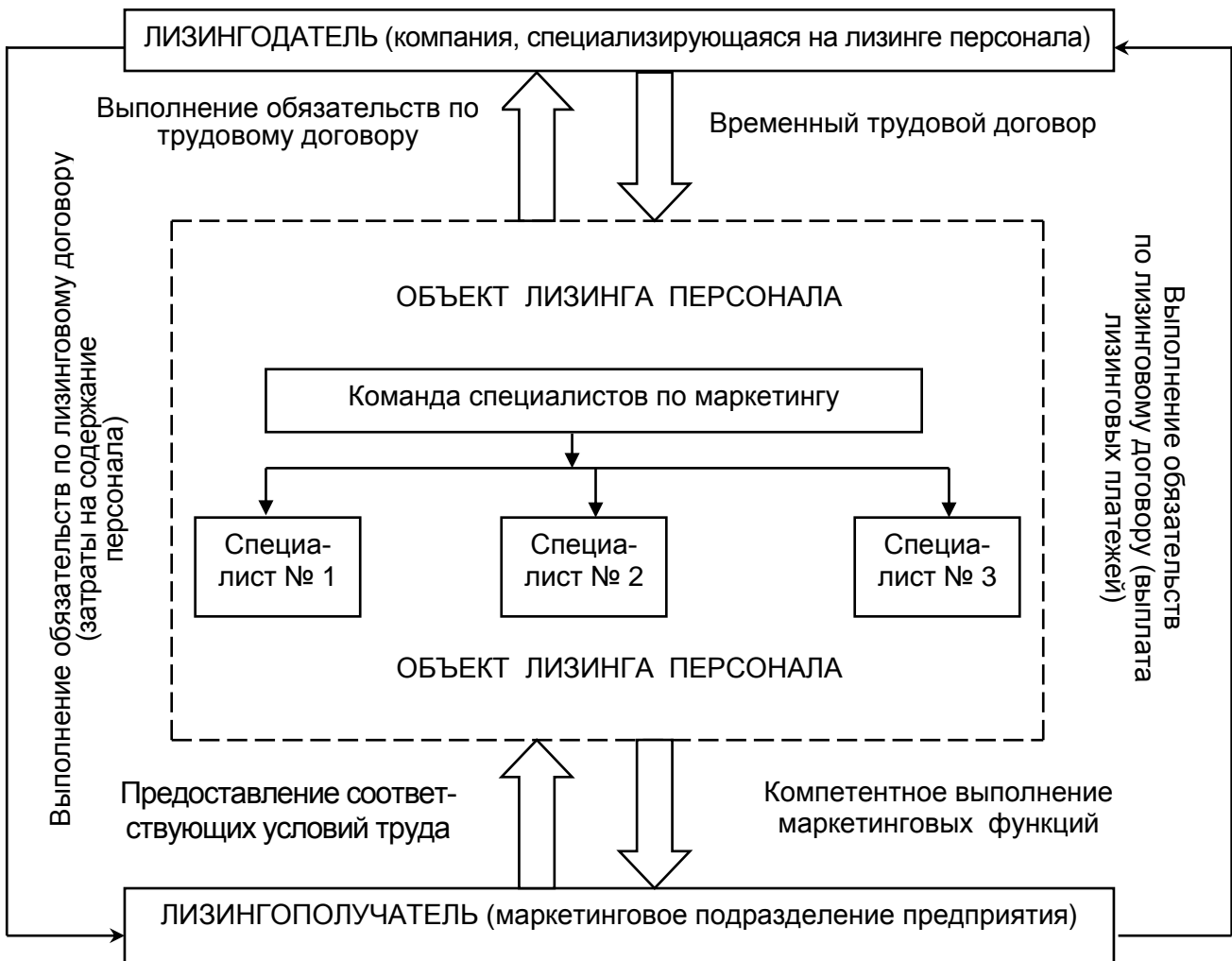


Рис. 7.7. Схема лизинга персонала на примере маркетингового подразделения предприятия

Представленная на рис. 7.7 схема иллюстрирует взаимоотношения трех сторон в процессе использования лизинга персонала для кадрового обеспечения маркетингового подразделения предприятия:

- 1) отношения между лизингодателем (кадровой компанией, предоставляющей эту услугу) и командой специалистов по маркетингу, которые осуществляются путем заключения временного трудового договора и выполнения по этому договору определенных обязательств с обеих сторон;
- 2) отношения между лизингополучателем (предприятием, использующим эту услугу) и командой специалистов по маркетингу, которые осуществляются путем предоставления соответствующих условий труда первой стороной и компетентного выполнения маркетинговых функций другой стороной;

3) отношения между лизингодателем (кадровой компанией, которая предоставляет эту услугу) и лизингополучателем (предприятием, использующим эту услугу), которые осуществляются путем заключения лизингового договора (договора подряда) и выполнения по этому договору определенных обязательств с обеих сторон [37].

Обоснование выбора того или иного варианта подбора необходимых кадров должно проводиться по критериям, которые отражают социально-экономическую эффективность принимаемых решений.

Таким образом, планирование численности как управленческого персонала, так и производственных рабочих обеспечит на предприятии не только эффективное использование производственного и трудового потенциала, но и позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции (предоставляемых услуг).

7.3. Кадровая политика предприятия

Эффективность использования персонала предприятия во многом определяется наличием соответствующей **кадровой политики**, которая является важнейшей составной частью стратегически ориентированной политики предприятия.

Кадровая политика определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении трудовых ресурсов.

Кадровая политика предприятия разрабатывается собственниками предприятия, высшим руководством, кадровой службой (отделом кадров).

Сущность, основная цель и содержание кадровой политики предприятия представлены на рис. 7.8.

К основным **принципам кадровой политики** можно отнести:

- 1) соответствие численности работников объему выполняемых работ;
- 2) соответствие квалификации работников сложности выполняемых ими работ;
- 3) обусловленность структуры персонала особенностями осуществления производственного процесса;
- 4) максимизацию эффективности использования рабочего времени;
- 5) создание условий для постоянного повышения квалификации, развития интеллектуального потенциала работников.



Рис. 7.8. Сущность, цель и содержание кадровой политики предприятия

Основными **разновидностями кадровой политики** считаются: политика набора кадров, политика обучения, политика оплаты труда, политика формирования кадровых процедур, политика социальных отношений.

Отдельные элементы кадровой политики отражаются в философии предприятия, коллективном договоре и правилах внутреннего распорядка и др.

Основные направления кадровой политики предприятия показаны на рис. 7.9.

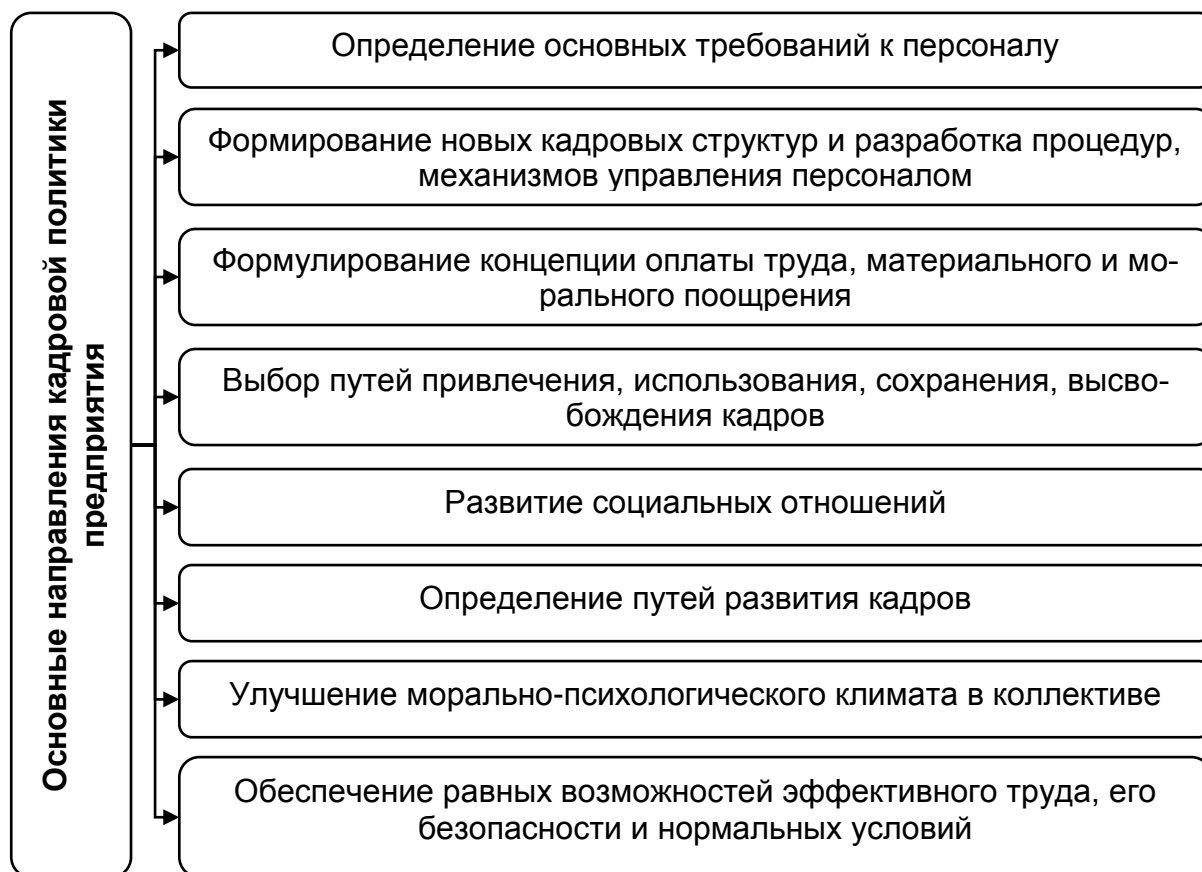


Рис. 7.9. Основные направления кадровой политики предприятия

Следует отметить, что при **формировании кадровой политики** учитываются разные факторы, свойственные внешней и внутренней среде предприятия: требования производства и стратегические направления развития предприятия; финансовые возможности предприятия и допустимый уровень затрат на управление персоналом; количественные и качественные характеристики имеющего персонала и направленности их изменения в перспективе; ситуация на рынке труда; спрос на рабочую силу со стороны конкурентов и складывающийся у них уровень заработной платы персонала; влияние профсоюзов; требования трудового законодательства; принятая культура работы с наемными работниками [43].

7.4. Производительность труда и методы ее измерения. Факторы и резервы роста производительности труда

Показателем экономической эффективности трудовой деятельности работников является производительность труда. От уровня и динамики производительности труда зависят развитие общества и уровень благосостояния населения регионов Украины.

Сущность понятия "производительность труда" показана на рис. 7.10.



Рис. 7.10. Сущность понятия "производительность труда"

ЛТ является степенью плодотворности (эффективности) конкретного труда.

Эффективность труда измеряется соотношением результатов труда и затрат труда. Понятие "эффективность труда" является шире, чем понятие "производительность труда". Это связано с тем, что эффективность труда, кроме экономического аспекта (ЛТ), включает в себя еще *психофизиологический* и *социальный аспекты*.

Психофизиологический аспект эффективности труда рассматривается с точки зрения воздействия трудового процесса на организм человека. В данном случае *эффективным признается только такой труд, который* наряду с определенной производительностью *обеспечивает*:

во-первых, безвредные, благоприятные санитарно-гигиенические условия и безопасность;

во-вторых, достаточную содержательность труда и соблюдение границ его разделения;

в-третьих, возможности всестороннего развития физических, умственных сил и способностей человека в процессе труда и предотвращает отрицательное влияние производственной обстановки на работника.

Социальный аспект эффективности труда включает:

во-первых, требование гармоничного развития личности каждого работника;

во-вторых, повышение квалификации и расширение производственного профиля работника;

в-третьих, формирование позитивного социального климата в деловых коллективах, усиление социально-политической активности, совершенствование всего образа жизни работника.

Если вышеперечисленные требования не соблюдаются, то наблюдается снижение темпов роста ПТ. Например, вредные для здоровья работника условия труда могут вызвать различные заболевания и, как следствие, потери рабочего времени из-за предоставления дополнительных отпусков. Кроме того, неблагоприятные социальные взаимоотношения в трудовых коллективах могут существенно снизить производительность труда при прочих равных условиях его организации.

Таким образом, эффективность труда обуславливается ПТ в их тесной взаимосвязи. Это необходимо постоянно учитывать при определении факторов и резервов роста ПТ [1].

Один и тот же результат процесса производства может быть получен при различной степени эффективности труда. В свою очередь, эффективность труда зависит от целого комплекса внутренних и внешних факторов. Низкий уровень технической оснащенности, автоматизации технологических процессов, практически полное отсутствие модернизации и обновления основных средств приводит к существенному отставанию ПТ. И если за такой труд платить адекватно, то экономически активное население (ЭАН) просто не будет иметь средств для существования.

В практической деятельности предприятий (организаций) используются различные методы измерения выработки и динамики ПТ. Использование того или иного метода связано, прежде всего, с уровнем, на котором измеряется ПТ, а также с теми задачами, которые ставят перед собой экономические подразделения предприятия (организации).

Традиционно выделяют такие **методы измерения уровня ПТ**: натуральный (условно-натуральный), трудовой и стоимостной.

Сфера применения вышеуказанных методов измерения уровня ПТ представлена на рис. 7.11.

Преимущества и недостатки основных методов измерения ПТ представлены в табл. 7.2 [14].

Показателем, характеризующим уровень ПТ при использовании трудового метода, служит **трудоемкость**.

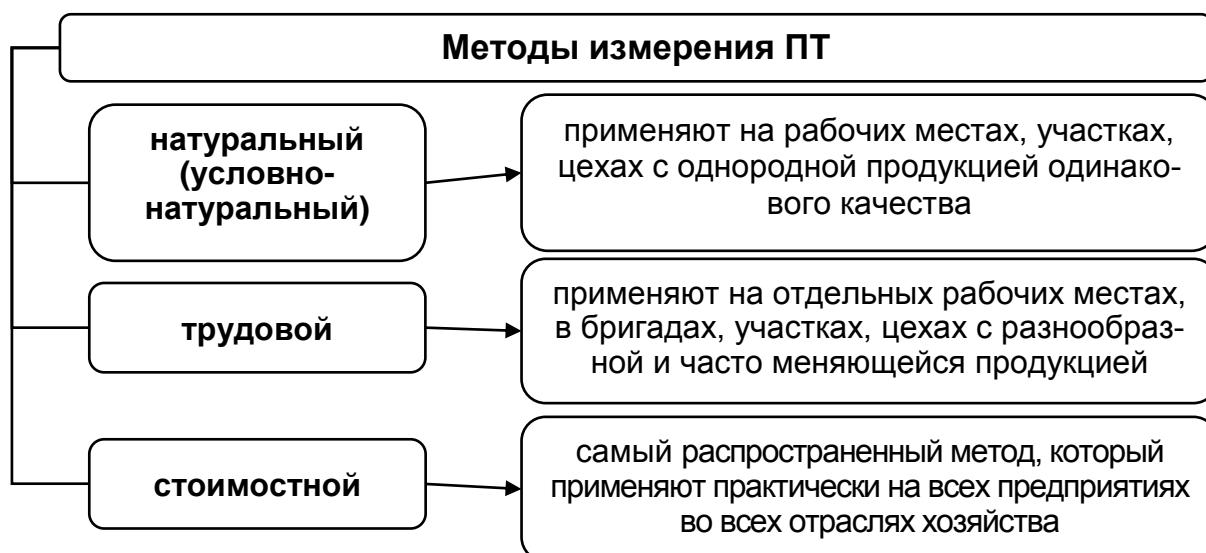


Рис. 7.11. Сфера применения методов измерения уровня ПТ

Трудоемкость – это количество времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции. Она определяется отношением фонда затраченного рабочего времени к количеству выпущенной продукции в натуральном измерении.

Поскольку рост ПТ имеет важное значение для каждого предприятия и для общества в целом, то изучение факторов и поиск резервов роста ПТ становится важным заданием для страны.

Таблица 7.2

Преимущества и недостатки основных методов измерения ПТ

Методы измерения ПТ	Расчет показателей	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
Натуральный (условно-натуральный)	$ПТ = \frac{В}{Ч_c},$ <p>где $Ч_c$ – среднеучетная численность работников промышленно-производственного персонала, чел.; $В$ – объем продукции в натуральном выражении</p>	Простота, наглядность. Возможность доведения показателя до рабочего места, цеха, участка. Объективность отражения затрат живого труда	Невозможность применения при выпуске неоднородной продукции разного качества и ассортимента, сопоставления с другими видами продукции, производствами

1	2	3	4
Стоимостной	$ПТ = \frac{V}{Ч_c}$ <p>где V – объем производства в стоимостном выражении (валовая, товарная, реализованная, чистая продукция), грн</p>	<p>Возможность применения при выпуске разнородной и разнокачественной продукции.</p> <p>Возможность сопоставления ПТ с другими объектами, в том числе и разных отраслей.</p> <p>Возможность оценки динамики ПТ за ряд лет</p>	<p>Не в полной мере отражается эффективность живого труда</p>
Трудовой	$t = \frac{T}{B}$ <p>где t – трудоемкость продукции, нормо-часов; T – количество рабочего времени, потраченного на выпуск продукции, часов</p>	<p>Наиболее объективный и точный метод.</p> <p>Отсутствие влияния на трудоемкость изменения ассортимента продукции, ее рентабельности.</p> <p>Возможность применения в цехах при выпуске незавершенного производства продукции</p>	<p>Невозможность применения при выпуске неоднородной продукции.</p> <p>Невозможность сопоставления с другими видами продукции, производствами</p>

Сущность понятия "факторы роста ПТ" представлена на рис. 7.12.

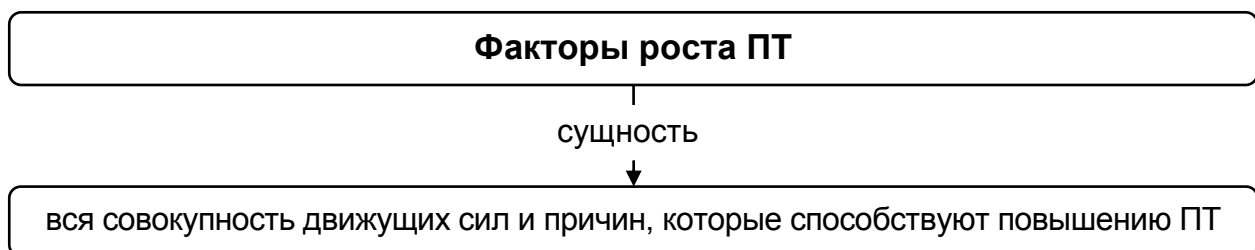
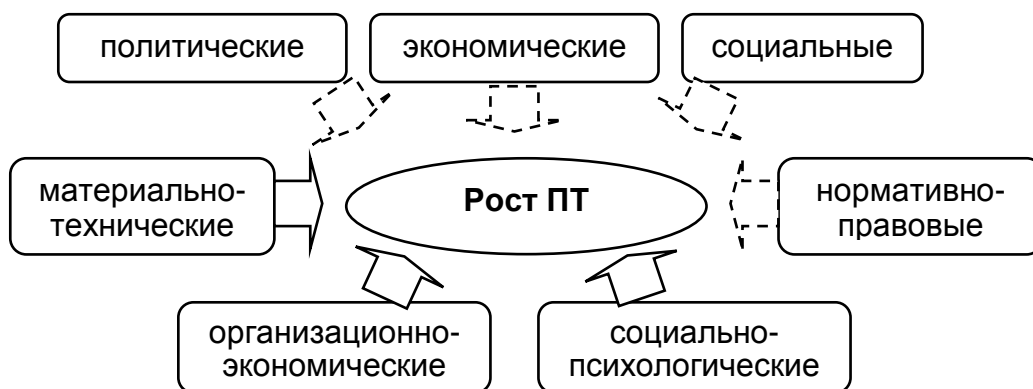


Рис. 7.12. Сущность понятия "факторы роста ПТ"

Завиновская Г. Т. [15] предлагает выделять две основные группы факторов, которые влияют на повышение ПТ (рис. 7.13):

1) **внешние факторы**, то есть те, которые не контролируются предприятием, – политические, экономические, социальные, нормативно-правовые и др.;

2) **внутренние факторы**, то есть те, которые контролируются предприятием, – материально-технические, организационно-экономические, социально-психологические.



Условные обозначения:

◀ — факторы, которые контролируются предприятием;

⋯ — факторы, которые не контролируются предприятием

Рис. 7.13. Факторы, которые влияют на повышение ПТ

На рис. 7.14 показаны факторы, контролируемые предприятием.

Материально-технические факторы влияют одновременно на повышение ПТ и снижение технологической трудоемкости продукции (модернизация оборудования позволяет за меньшее количество времени изготовить продукцию). Рост ПТ по показателю снижения трудоемкости определяется следующим образом:

$$ПТ_T = \frac{ПТ_{сн.т} \times 100}{100 ПТ_{сн.т}}, \text{ или } ПТ_T = \frac{C_T \times 100}{T_{нач} C_T}, \quad (7.7)$$

где $ПТ_T$ – рост ПТ в результате снижения трудоемкости продукции, %;

$П_{сн.т.}$ – снижение трудоемкости единицы продукции, %;

C_T – снижение трудоемкости единицы продукции, человеко-часов;

$T_{нач}$ – первоначальная (исходная) трудоемкость, необходимая для выполнения работ по изготовлению единицы продукции до внедрения мероприятия, человеко-часов.

Пример из практики. На предприятии внедрено новое оборудование. Вследствие этого снизилась трудоемкость единицы изготавливаемой продукции на 12 %.

Исходя из формулы (7.7), рост ПТ составит 13,6 % [1]:

$$ПТ_T = \frac{12 \times 100}{100 - 12} = 13,6 \%$$



Рис. 7.14. **Факторы, влияющие на повышение ПТ** [14, с. 113]

Изучение влияния факторов на результативные показатели позволяет определить резервы повышения эффективности труда на предприятии. ПТ зависит от степени использования резервов на предприятии (организации). Сущность понятия **"резервы роста ПТ"** представлена на рис. 7.15.

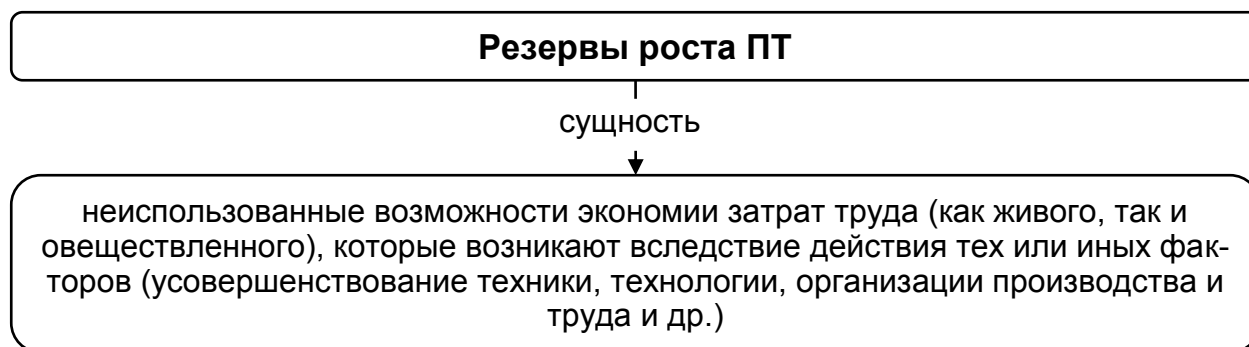


Рис. 7.15. Сущность понятия "резервы роста ПТ"

Можно выделить несколько классификаций резервов роста ПТ, однако все они делятся на две большие группы:

1) **резервы улучшения использования рабочей силы** – резервы, связанные с организацией труда, с улучшением условий труда, структуры и расстановки кадров, созданием организационных условий для безостановочной работы предприятия, а также с мотивацией труда работающих;

2) **резервы более эффективного использования основных и оборотных фондов** – резервы, связанные с лучшим использованием основных производственных фондов (машин, механизмов и др.) как по мощности, так и по времени, а также резервы, связанные с более рациональным использованием материальных ресурсов, комплектующих изделий и прочих оборотных фондов.

Резервы оцениваются в абсолютных и относительных величинах. Например, на определенный период времени **величину резервов можно определить** как разницу достигнутого (фактического) и максимально возможного уровней ПТ.

7.5. Оплата труда и ее основные функции

Заработная плата для человека является основным и главным источником его жизнедеятельности, а для предприятия (организации) – это суммы затрат, отрицательно влияющие на прибыль и рентабельность. В то же время материальное стимулирование работников в виде надбавок к заработной плате способствует повышению производительности труда, что ведет к росту объемов производства и продаж, следовательно, должно увеличивать прибыль и обеспечивать финансово-экономическую устойчивость при условии опережения темпов роста производительности относительно темпов роста заработной платы.

Законодательство об оплате труда основывается на Конституции Украины и состоит из Кодекса законов о труде (КЗоТ) Украины, законов Украины "Об оплате труда", "О коллективных договорах и соглашениях", "О государственных социальных стандартах и социальных гарантиях" и других актов законодательства Украины [18; 26; 32; 33].

Различают понятия "заработная плата" и "оплата труда".

Оплата труда (ОТ) – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Согласно ст. 1 Закона Украины "Об оплате труда" [33], сущность понятия "заработная плата" представлена на рис. 7.16.

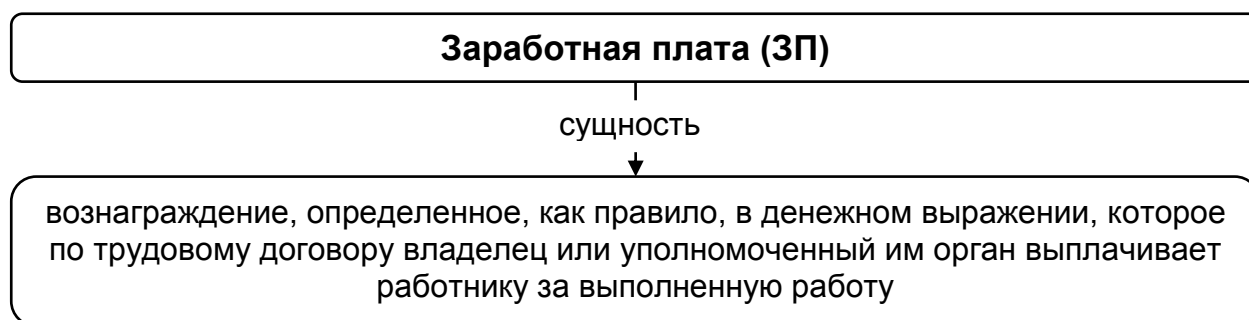


Рис. 7.16. Сущность понятия "заработная плата" [33]

Под ЗП конкретного работника понимается цена его труда или стоимость рабочей силы, а в целом по предприятию – цена труда с учетом его количества и качества, затрачиваемого всеми работниками трудового коллектива на изготовление и реализацию продукции.

Традиционно выделяют номинальную ЗП и реальную ЗП.

Номинальная ЗП – это ЗП в денежном выражении за определенный промежуток времени (час, день, неделю и т. д.), которая выплачивается работающим в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда.

Различают *начисленную* (вся причитающаяся сумма) и *выплаченную* (за вычетом налогов, сборов) *номинальную ЗП*, которая не отражает уровень цен, а ее увеличение не означает реального роста уровня жизни работающих.

Реальная ЗП – это совокупность товаров и услуг, которые работающий может приобрести на номинальную ЗП. Это так называемая "покупательная способность" номинальной ЗП.

Реальная ЗП рассчитывается путем деления номинальной ЗП текущего периода (без учета налогов, сборов и других удержаний) на индекс потребительских цен.

Сущность ЗП реализуется в ее функциях. Основные функции ЗП показаны в табл. 7.3.

Таблица 7.3

Основные функции ЗП

Функции ЗП	Характеристика функций ЗП
Воспроизводственная	заключается в обеспечении работников, а также членов их семьи необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы, воспроизводства поколений
Социальная	отражает меру живого труда при распределении фонда потребления между наемными работниками и собственниками средств производства
Стимулирующая	заключается в установлении зависимости ЗП работников от их трудового вклада и результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий
Ресурсно-распределительная	заключается в оптимизации размещения трудовых ресурсов по регионам
Формирования платежеспособного спроса населения	заключается в установлении с помощью ЗП необходимых пропорций между товарным предложением и спросом

Закон Украины "Об оплате труда" регламентирует составные части ЗП: основную ЗП, дополнительную ЗП, другие поощрительные и компенсационные выплаты.

Характеристика составных частей ЗП отражена на рис. 7.17.

Основная и дополнительная заработная плата, включая любые виды денежных и материальных выплат, исчисленные согласно принятым на предприятии системам оплаты труда, включается в себестоимость продукции (работ или услуг).

Эти виды заработной платы формируют на предприятии **фонд оплаты труда** (ФОТ). Другие поощрительные и компенсационные выплаты в ФОТ не входят, а образуют вместе с ним **фонд потребления** (ФОП).



Рис. 7.17. Характеристика составных частей ЗП [14, с. 115]

Каждый из элементов ЗП, указанных на рис. 7.17, имеет четко установленное предназначение, однако они взаимодействуют между собой, в результате чего обеспечивается система материальной заинтересованности работников в достижении конкретных производственных показателей предприятия.

Согласно Закону Украины "Об оплате труда" [33], предполагаются 2 **сферы регулирования ОТ**: на государственном и договорном уровнях.

К государственной сфере регулирования ОТ относятся:

1) установление минимальной ЗП, а также других государственных норм и гарантий;

2) установление условий и размеров ОТ руководителей предприятий, основанных на государственной, коммунальной собственности, работников предприятий (учреждений и организаций), которые финансируются или дотируются из бюджета;

3) координация фондов ОТ работников предприятий-монополистов;

4) установление налогов на доходы работников.

Следует отметить, что в механизме регулирования ОТ на государственном уровне основополагающим является **установление минимальной ЗП**. В Украине размер минимальной ЗП устанавливается Верховной Радой Украины один раз в году, что отражается в Законе Украины "О Государственном бюджете Украины".

Сущность понятия "минимальная ЗП", согласно Закону Украины "Об оплате труда" [33], представлена на рис. 7.18.

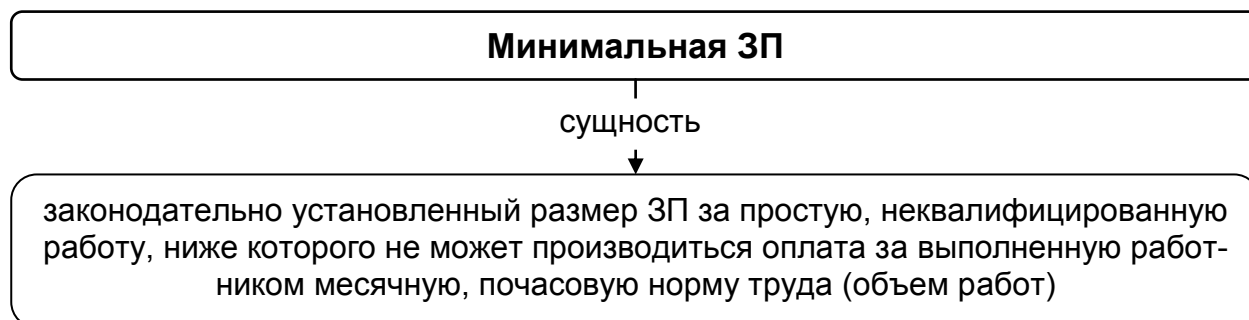


Рис. 7.18. Сущность понятия "минимальная ЗП"

Минимальная ЗП является государственной социальной гарантией, обязательной на всей территории Украины для предприятий всех форм собственности и хозяйствования.

Размер минимальной ЗП устанавливается не ниже, чем стоимостная величина границы малообеспеченности в расчете на 1 трудоспособного человека. **Ее размер определяется с учетом:** стоимостной величины минимального потребительского бюджета с постепенным сближением уровней этих показателей в меру стабилизации и развития экономики страны; общего уровня средней ЗП; производительности труда; уровня занятости и других экономических условий. **В состав минимальной ЗП не включаются** доплаты, надбавки, поощрительные и компенсационные выплаты.

Интересно знать. Согласно статьи 13 принятого 23 декабря 2011 года Закона Украины "О Государственном бюджете Украины на 2012 год", рост минимальной ЗП в 2012 году предусмотрен следующими темпами [25]:

в месячном размере: с 1 января – 1 073 грн; с 1 апреля – 1 094 грн; с 1 июля – 1 102 грн; с 1 октября – 1 118 грн; с 1 декабря – 1 134 грн;
в почасовом размере: с 1 января – 6,43 грн; с 1 апреля – 6,56 грн; с 1 июля – 6,61 грн; с 1 октября – 6,7 грн; с 1 декабря – 6,8 грн.

Рост потребительских цен и уровня жизни вынуждает государство периодически пересматривать минимальный размер ЗП. С этой целью используется такой рычаг регулирования ОТ, как **индексация ЗП**.

Сущность понятия "индексация ЗП" представлена на рис. 7.19.

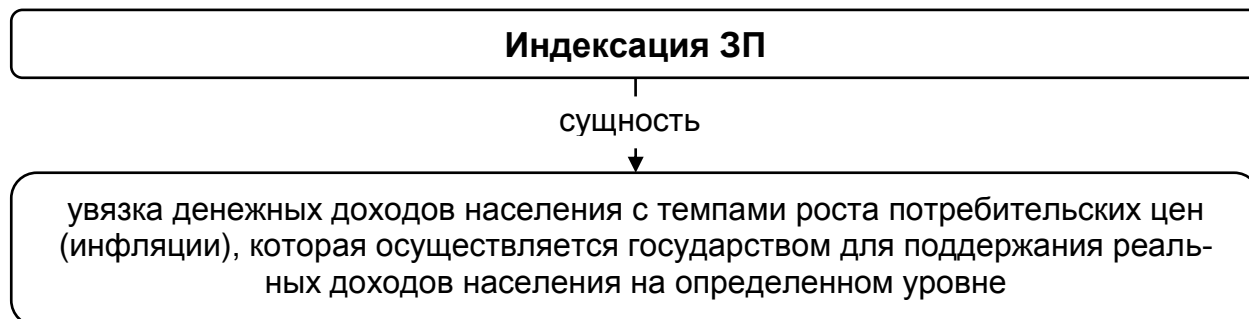


Рис. 7.19. **Сущность понятия "индексация ЗП"**

В мировой практике частота индексаций, в первую очередь, связана с установлением предельного уровня повышения цен. Как правило, в странах с развитой рыночной экономикой величина увеличения цен, с которой начинается индексация, устанавливается на уровне от 0,2 до 2,1 %. Производители товаров и услуг с развитой рыночной экономикой индексируют ЗП и денежные доходы населения не потому, что они заботятся о том, что снизятся реальные доходы работников, а для того, чтобы не пострадали их интересы и прибыли. Нарушение действующего баланса между ЗП или доходами населения и ценами приводит к снижению покупательной способности населения, сокращению объемов производства и сокращению прибыли. Таким образом, индексация – это не последствие инфляции, а средство, инструмент ее остановки, и чем раньше он начинает действовать, тем борьба с инфляцией будет более эффективной [60].

Договорное регулирование ОТ [33] осуществляется на основе системы социально-партнерских соглашений, которые заключаются на государственном (генеральное соглашение), отраслевом (отраслевое соглашение), региональном (региональное соглашение) и производственном (коллективный договор) уровнях согласно Закону Украины "О коллективных договорах и соглашениях" [32].

Таким образом, функционирование эффективного механизма регулирования ОТ даст возможность повысить уровень жизни населения страны и снизить социальную напряженность в обществе.

7.6. Организация оплаты труда на предприятии. Формы и системы оплаты труда

Проблема оплаты труда – одна из ключевых в отечественной промышленности. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

Как и любая система, система организации ЗП базируется на определенных принципах (рис. 7.20) [14].

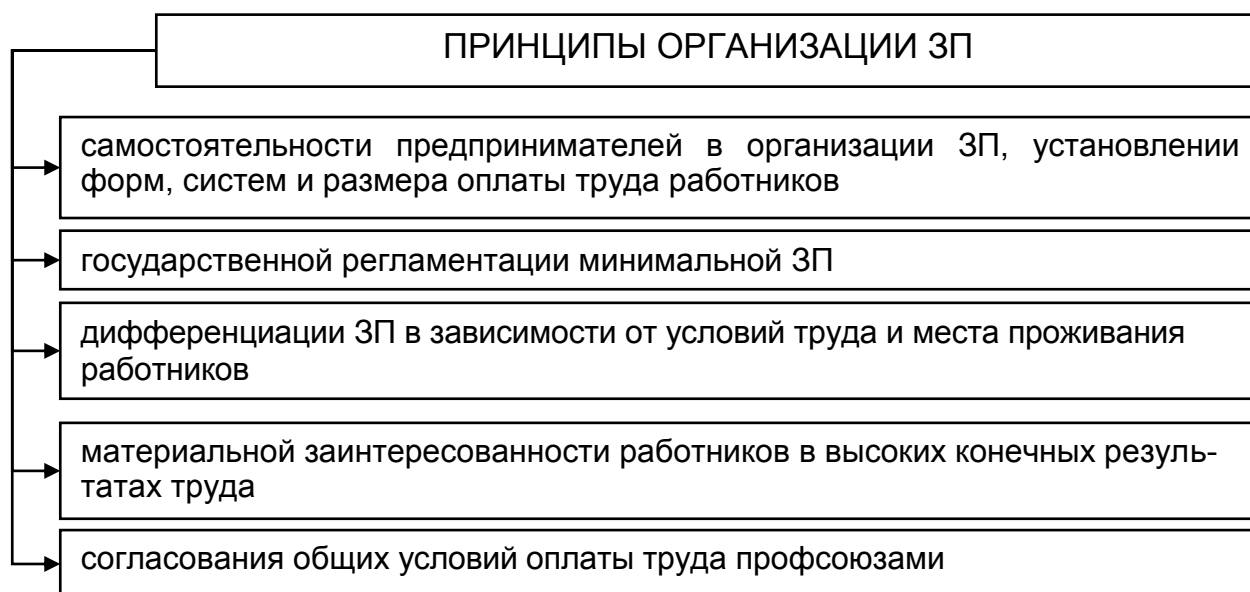


Рис. 7.20. Принципы организации ЗП

Сущность понятия "система оплаты труда" показана на рис. 7.21.

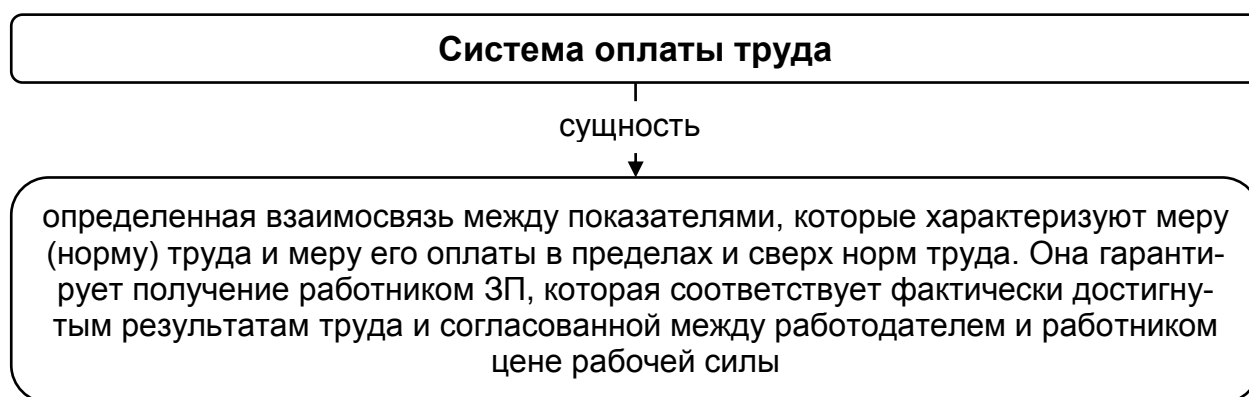


Рис. 7.21. Сущность понятия "система оплаты труда"

Большую роль в организации ОТ играют **формы и системы ОТ**. Наиболее эффективна та форма ОТ, которая способствует росту ПТ, улучшению качества продукции, снижению ее себестоимости и получению дополнительной прибыли, обеспечению сочетания интересов работников с интересами коллектива предприятия.

В практике используются две **основные формы ОТ**:

- 1) **повременная** (иногда в литературе она называется почасовая);
- 2) **сдельная**.

Кроме повременной и сдельной ОТ, в практике предприятия применяются другие формы, например бестарифная оплата труда.

В рамках каждой формы ОТ выделяют **системы ОТ**.

Выбор той или иной **системы ОТ** зависит от специфики деятельности предприятия и должен быть оптимальным, направленным на взаимосвязь результатов труда с вознаграждением за него. Он зависит от ряда факторов, наиболее существенными среди которых являются:

- 1) специфика предприятия и производства, особенности технологического процесса и организации труда, требования к персоналу и качеству товара;
- 2) стратегические и тактические задачи предприятия;
- 3) кадровая политика и основные требования руководства и др.

Формы и системы ОТ на предприятии представлены на рис. 7.22.

Формы и системы ОТ устанавливаются предприятием самостоятельно и фиксируются в "Положении об оплате труда" и коллективном договоре. Только выплаты, включенные в эти документы, относятся на себестоимость продукции, и, наоборот, выплаты, не указанные в них, не могут включаться в себестоимость продукции.

Согласно статье 96 КЗоТ Украины и ст. 6 Закона Украины "Об оплате труда", основой организации ОТ является **тарифная система ОТ**, которая используется для распределения работ в зависимости от их сложности, а работников – в зависимости от их квалификации и по рядам тарифной сетки [18; 33].

Порядок и условия применения тарифной системы ОТ на предприятиях регулируются также генеральным, отраслевым, региональным соглашениями и коллективным договором предприятия.

Тарифная система ОТ включает в себя: тарифные сетки, тарифные ставки, схемы должностных окладов и тарифно-квалификационные характеристики.

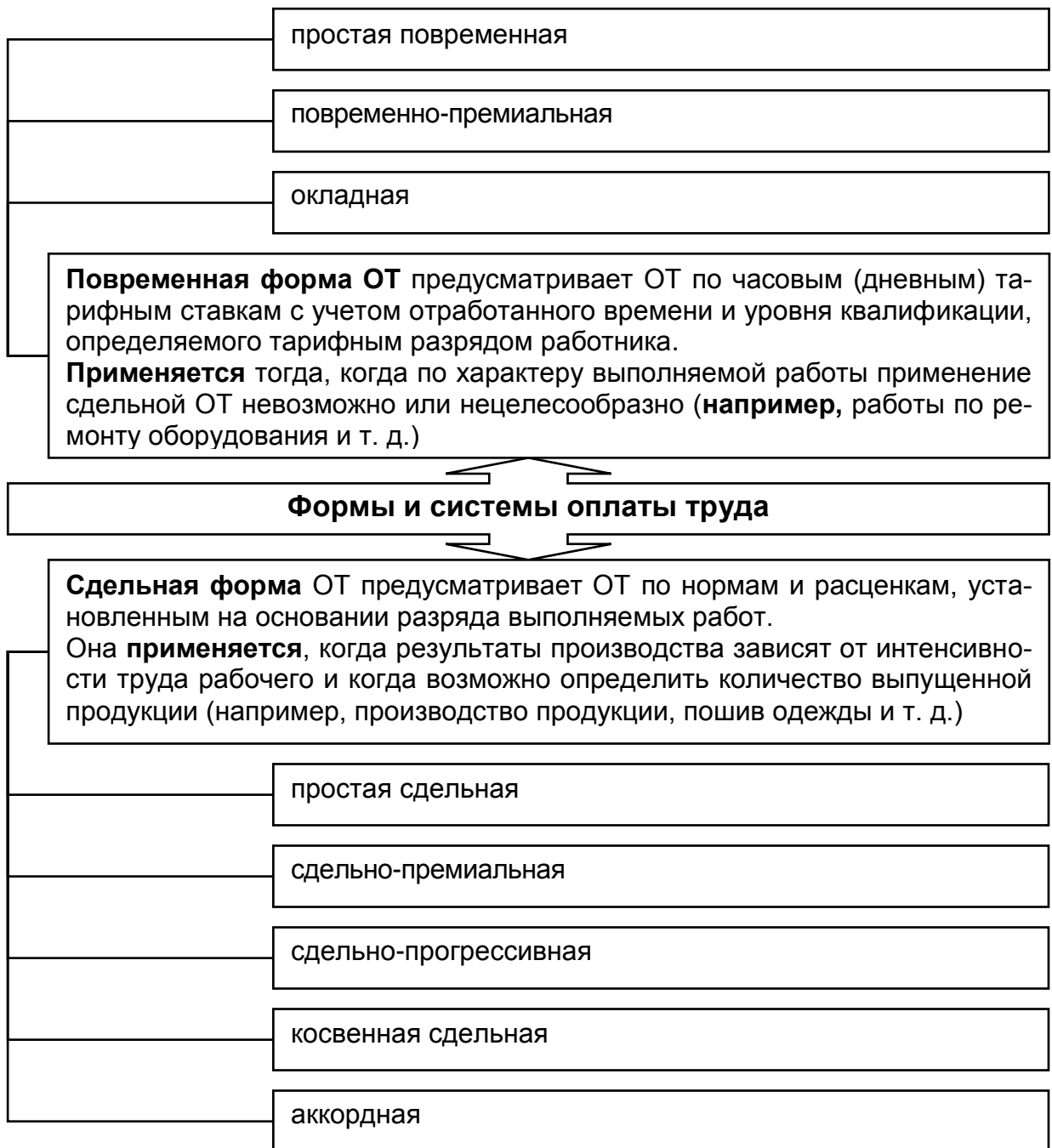


Рис. 7.22. **Формы и системы ОТ на предприятии**

Сущность понятия "тарифная система ОТ" представлена на рис. 7.23.

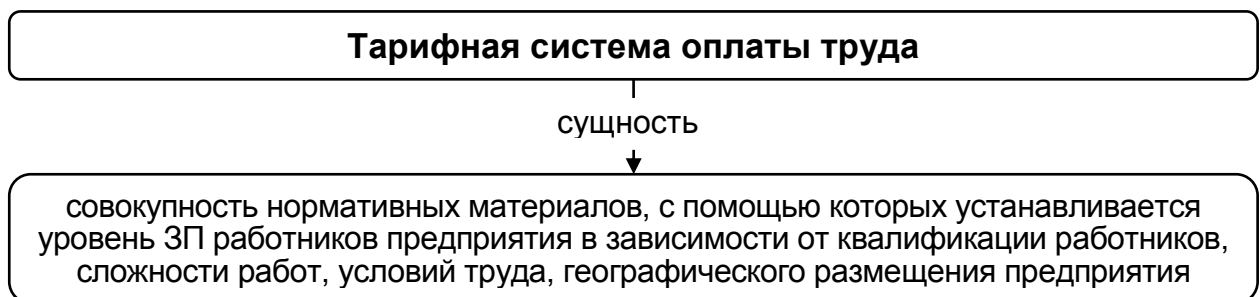


Рис. 7.23. **Сущность понятия "тарифная система оплаты труда"**

Рассмотрим подробнее некоторые из элементов тарифной системы ОТ (рис. 7.24) [14, с. 119].

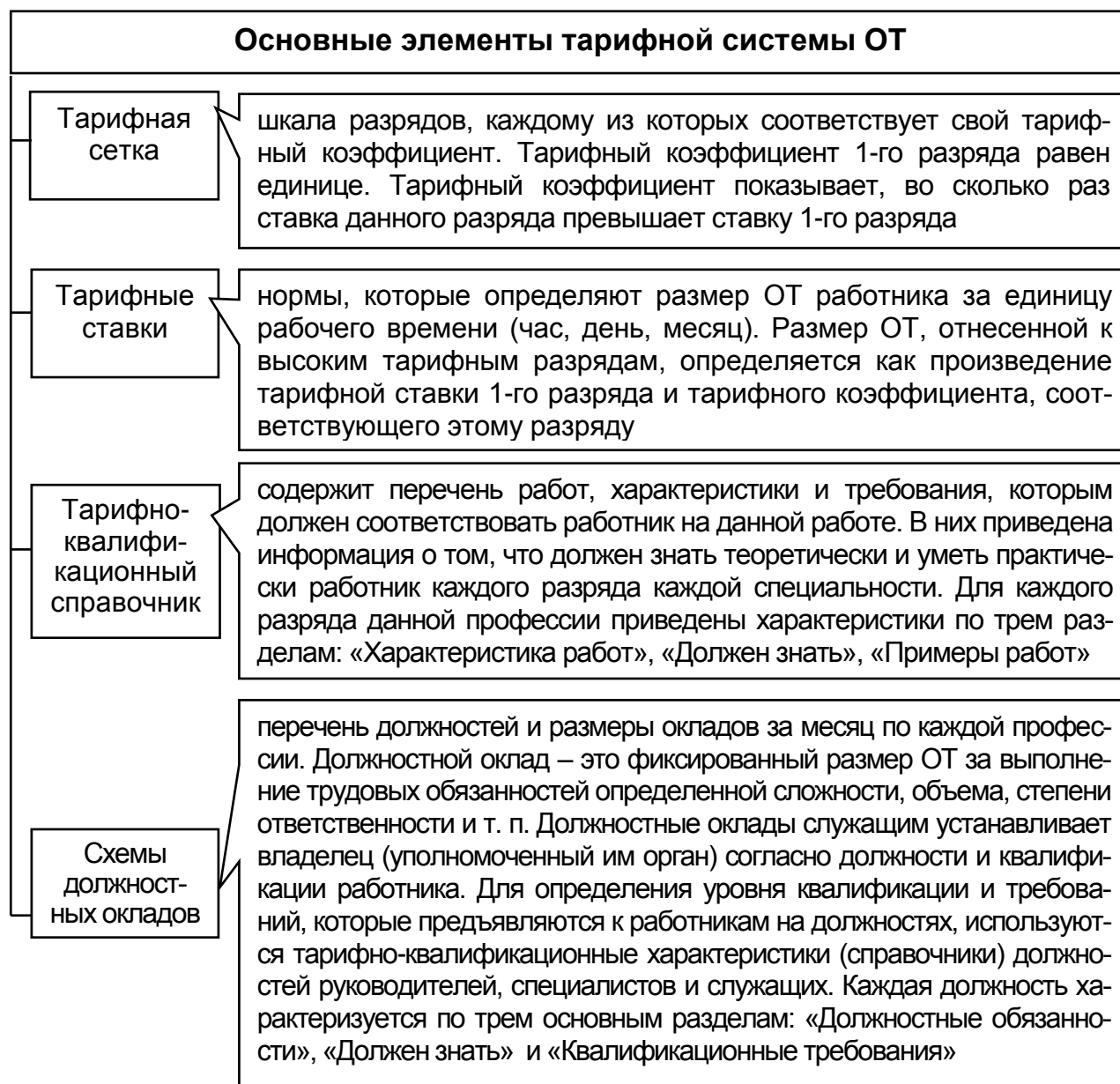


Рис. 7.24. Основные элементы тарифной системы ОТ

На предприятии рассчитываются почасовые, дневные **тарифные ставки**, а также тарифные ставки за месяц. На основе *почасовых тарифных ставок* осуществляются дополнительные выплаты работникам, например, за труд в ночное время, доплаты бригадирам за руководство бригадой, доплаты за сверхурочные работы и др. Поэтому на каждом предприятии независимо от вида деятельности необходимо рассчитывать почасовые тарифные ставки. *Дневные тарифные ставки* применяются в случае, когда нормирование труда осуществляется на основе

норм выработки за смену. *Тарифные ставки за месяц* используют, как правило, на работах, которые непосредственно не влияют на количественные результаты производства.

Тарифная сетка – основа регулирования профессионально-квалификационного распределения работников. Характерными признаками тарифной сетки являются количество разрядов, тарифные коэффициенты и диапазон соотношения крайних тарифных коэффициентов.

Тарифный разряд – это показатель, отражающий уровень квалификации работника, который необходим для выполнения конкретного вида работ.

Тарифный коэффициент – это показатель, который отражает, во сколько раз тарифные ставки второго и выше разрядов больше тарифной ставки первого разряда. Тарифный коэффициент ставки первого разряда равен единице. Тарифные коэффициенты играют важную роль в дифференциации ОТ разной сложности и работников разной квалификации. С их помощью формируются ставки разных разрядов:

$$T_n = T_1 \times K_n, \quad (7.8)$$

где T_n – тарифная ставка n-го разряда;

T_1 – тарифная ставка первого разряда;

K_n – тарифный коэффициент n-го разряда.

Тарифный коэффициент устанавливает соотношение сложности, а соответственно, и оплаты труда, отнесенной к тому или иному разряду со сложностью простого труда, который принимается за базу сравнения (эталон) [41].

При **тарификации труда** различают тарификацию работ и тарификацию работников. *Тарификация работ* – это совокупность методов учета и сравнения затрат труда разных видов работ без учета показателей его выполнения. *Тарификация работников* – это присвоение работнику квалификационного разряда согласно его квалификации. Квалификация работника определяется совокупностью специальных знаний, практических навыков и требований к выполнению работ.

Тарификация работ и присвоение работникам квалификационного разряда происходит на основе **тарифно-квалификационных характеристик (справочников)**.

Интересно знать. Согласно КЗоТ Украины, квалификационные разряды повышаются работникам, которые успешно выполняют установленные нормы труда и добросовестно относятся к своим трудовым обязанностям. Право на повышение разряда имеют работники, которые успешно выполняют работы более высокого разряда не менее трех месяцев и сдали квалификационный экзамен. За грубое нарушение технологической дисциплины и прочие серьезные нарушения, которые вызвали снижение качества продукции, работнику может быть снижена квалификация на один разряд. Восстановление разряда осуществляется в общем порядке, но не ранее чем через три месяца после его снижения [18].

Тарифно-квалификационные справочники применяются для присвоения квалификационных разрядов работникам. Основным критерием для присвоения тому или иному работнику квалификационного разряда является наличие у него профессиональных навыков для выполнения работ, отнесенных к данному разряду. Тарифно-квалификационные справочники разрабатываются Министерством труда и социальной политики.

ОТ руководителей, специалистов, служащих осуществляется на основе **схемы должностных окладов**.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о преимущественном применении единых тарифных ставок для работников, специалистов и служащих.

Каждая отрасль, как правило, разрабатывает свои тарифные сетки, которые, в свою очередь, модифицируются на уровне предприятий. В Италии, например, в разных отраслях число разрядов в тарифной сетке колеблется от шести (в обувной промышленности, строительстве) до одиннадцати (в химической и полиграфической отраслях, банковской сфере, связи). На уровне предприятия дополнительно вводятся промежуточные разряды, особенно в верхней части сетки. В американской автомобильной корпорации "Форд Моторс" используется 23-ступенчатая тарифная сетка. На предприятиях угольной промышленности Франции все работники (за исключением директора) классифицируются по 22-разрядной шкале.

Большие отличия имеют тарифные сетки, применяемые на предприятиях Японии. Сегодня японские предприятия в большинстве случаев используют комплексную систему определения ЗП. При этом тарифная ставка определяется на основе учета возраста и стажа, а так называемая трудовая ставка – на основе квалификации (разряда или категории) и результативности труда [60].

Рассмотрим подробнее системы сдельной формы оплаты труда.

При **сдельной форме оплаты труда** производится по нормам и расценкам, установленным на основании разряда выполняемых работ.

Выделяют такие **системы сдельной ОТ**:

- 1) простая сдельная;
- 2) сдельно-премиальная;
- 3) сдельно-прогрессивная;
- 4) косвенная сдельная;
- 5) аккордная.

Характеристика основных систем сдельной ОТ показана на рис. 7.25.

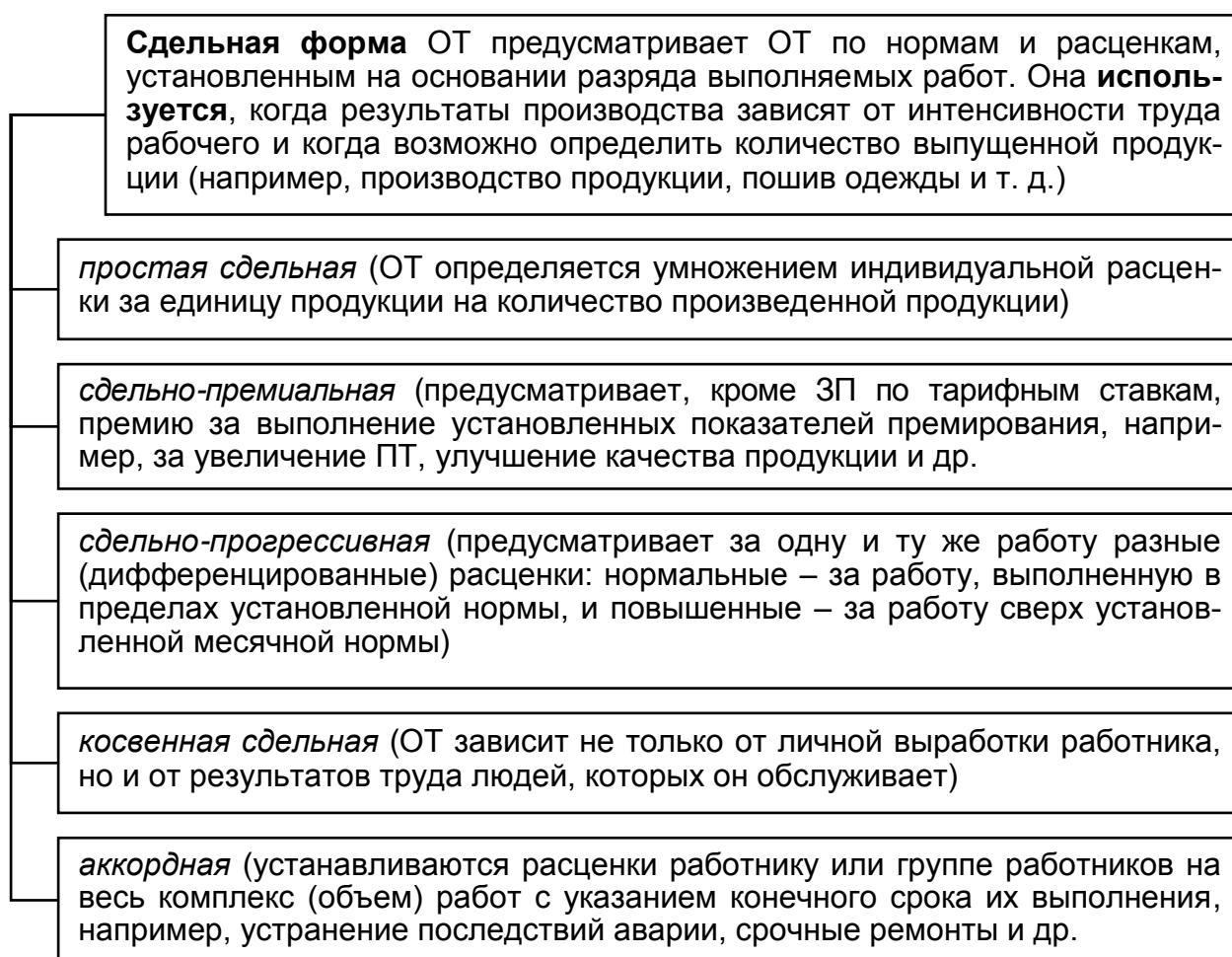


Рис. 7.25. Характеристика основных систем сдельной ОТ

Существуют также модификации систем сдельной ОТ. Например, модификациями прямой сдельной ОТ являются различные типы **комиссионной ОТ**.

Пример из практики. Коммерческий посредник продает автомобили предприятия на условиях комиссионной оплаты в размере 10 % объема оборота.

Определить заработную плату коммерческого посредника при продаже им автомобилей на сумму 30 тыс. грн в месяц.

Решение

Коммерческий посредник получит заработную плату в размере: $30 \times 0,1 = 3$ (тыс. грн).

Таким образом, комиссионная оплата труда коммерческого посредника составит 3 тыс. грн в месяц.

Комиссионная оплата включает выплаты ЗП в виде фиксированной доли доходов, которую получает исполнитель от объема работы (сбыта продукции, продажи товаров, объема услуг). Как правило, эта система ОТ применяется для коммерческих работников.

Формулы расчета ЗП работников в зависимости от системы сдельной ОТ представлены в табл. 7.4.

Таблица 7.4

Формулы расчета ЗП работников в зависимости от системы сдельной ОТ

Системы сдельной ОТ	Порядок расчета
1	2
Прямая сдельная	$Z_c = P_{сд} \times V,$ где Z_c – заработная плата работника по прямой сдельной системе оплаты труда; $P_{сд}$ – сдельная расценка за единицу продукции; V – количество изготовленной продукции
Сдельно-премиальная	$Z_{сп} = Z_c + П,$ где $Z_{сп}$ – заработная плата работника по сдельно-премиальной системе оплаты труда; $П$ – сумма премии
Сдельно-прогрессивная	$Z_{спр} = P_c \times V_{пл} + P_{пр} \times V_{пп},$ где $Z_{спр}$ – заработная плата работника по сдельно-прогрессивной системе оплаты труда; P_c – установленная сдельная расценка; $V_{пл}$ – плановый объем продукции; $P_{пр}$ – прогрессивно увеличивающаяся расценка; $V_{пп}$ – сверхплановый объем продукции

1	2
Косвенная сдельная	$З_{\text{КС}} = P_{\text{КС}} \times V_{\text{обс}},$ где $Z_{\text{КС}}$ – заработная плата работника по косвенной сдельной системе оплаты труда; $P_{\text{КС}}$ – косвенная сдельная расценка; $V_{\text{обс}}$ – количество продукции, выпущенной основными рабочими, которых обслуживает вспомогательный персонал
Аккордная	ЗП устанавливается за заранее указанный объем работ

Основным преимуществом систем сдельной ОТ является то, что они позволяют учесть различия в объемах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации.

Рассмотрим подробнее **системы повременной формы оплаты труда**. Системы повременной ОТ применяются на тех предприятиях, где у работника нет возможности влиять на увеличение объема деятельности, отсутствуют количественные показатели объема работы или они определены процессом труда, качественный аспект результатов труда доминирует над количественным. Сейчас около 80 % работников экономически развитых стран находятся на повременной ОТ с установленной нормой выработки.

В системах повременной ОТ мерой количества труда является отработанное время. Выделяют такие **системы повременной ОТ**: простая повременная, повременно-премиальная и окладная.

Формулы расчета ЗП работников в зависимости от системы повременной ОТ представлены в табл. 7.5, а характеристика основных систем повременной ОТ представлена на рис. 7.26.

Таблица 7.5

Формулы расчета ЗП работников в зависимости от системы повременной ОТ

Системы повременной ОТ	Порядок расчета
Простая повременная	$З_{\text{п}} = t_{\text{с}} \times T_{\text{отр}},$ где $Z_{\text{п}}$ – заработная плата работника по простой повременной системе оплаты труда; $t_{\text{с}}$ – тарифная ставка; $T_{\text{отр}}$ – фактически отработанное время
Повременно-премиальная	$З_{\text{пп}} = Z_{\text{п}} + П,$ где $Z_{\text{пп}}$ – заработная плата работника по повременно-премиальной системе оплаты труда; П – сумма премии

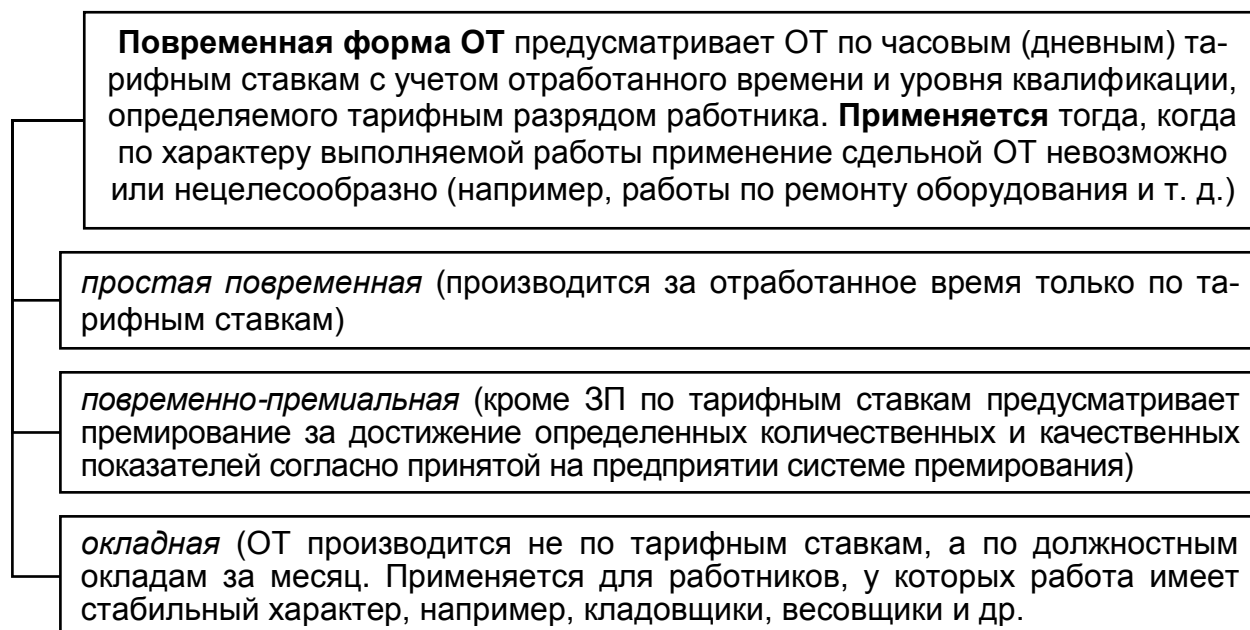


Рис. 7.26. Характеристика основных систем повременной ОТ

Недостатком систем повременной ОТ является то, что должностной оклад (тарифная ставка) не в состоянии учесть различия в объемах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации. Такие различия, обусловленные разным уровнем ПТ, учитывают системы сдельной ОТ.

Актуальным направлением повышения мотивации труда работников предприятий является использование **бестарифной системы ОТ**.

Бестарифная система ОТ – система ОТ, в основе которой лежит долевое распределение заработанных коллективом средств между работниками в соответствии с принятыми соотношениями (коэффициентами) в ОТ разного качества (в зависимости от квалификации должности, специализации работников). В бестарифной системе ОТ не используются гарантированные тарифные ставки и должностные оклады. **Бестарифная система ОТ** включает в себя основные преимущества повременной и сдельной ОТ и обеспечивает гибкую увязку размеров ЗП с результатами деятельности предприятия и отдельных работников [48].

Причина появления бестарифной системы связана с тем, что на предприятиях квалификация рабочих (по официально присвоенному разряду) часто не соответствует сложности выполняемых работ, отсутствуют рабочие первого разряда, неопытным молодым рабочим присваивают сразу второй или третий разряд. Квалификационная оценка различных рабочих мест затруднена, поскольку на каждом рабочем месте выполняется не одна, а комплекс работ различной сложности.

Бестарифная система основывается на определении квалификационной группы работника по системе коэффициентов, которые чаще всего делятся на две группы (рис. 7.27).

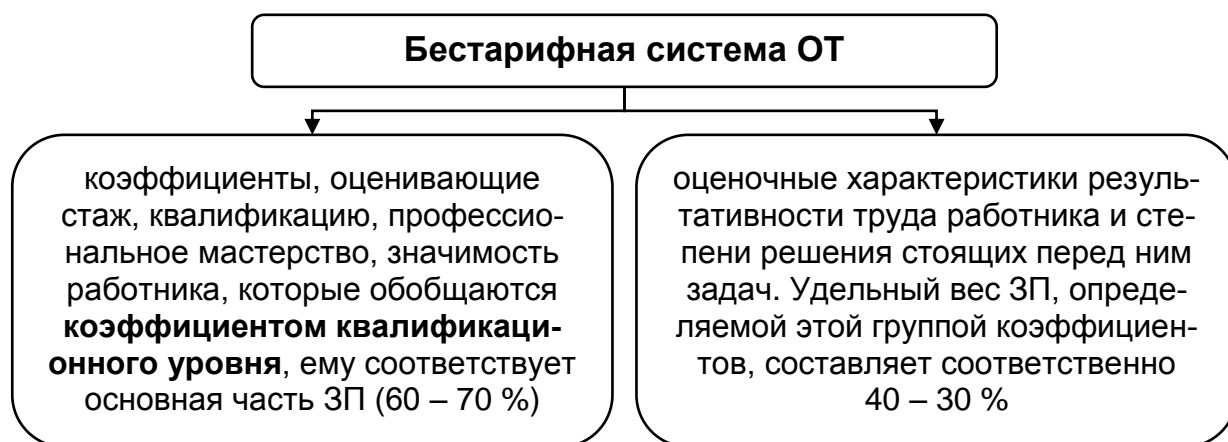


Рис. 7.27. Система коэффициентов в бестарифной системе ОТ

Для руководителей ведущих подразделений квалификационный уровень может быть равен от 3,25 до 4,5, для специалистов и рабочих различной квалификации – от 2,65 до 1,8, а для неквалифицированных рабочих – 1 [48].

При отнесении рабочего или специалиста к той или иной квалификационной группе принимается во внимание не только квалификационный уровень, рассчитанный на основе ЗП, но и соответствие работника профессиональным требованиям, а также конкретные должностные обязанности. С течением времени квалификационный уровень работника может меняться по решению совета трудового коллектива или квалификационной комиссии.

Важным условием применения бестарифной системы ОТ служит наличие трудового коллектива, члены которого хорошо знают друг друга и полностью доверяют своим руководителям. Только в этом случае процесс определения квалификационного уровня происходит достаточно четко.

Использование единой бестарифной системы для коллектива предприятия в целом может оказаться неэффективным, поскольку связь между личным вкладом и конечным результатом коллективного труда сглаживается многочисленными промежуточными звеньями. Неэффективно делить большой коллектив на значительное количество мелких групп, бригад, так как это усложняет планирование производства, организацию труда, учет конечных результатов деятельности и начисление

индивидуальной ЗП. Лучше всего формировать трудовые коллективы, оплачиваемые по бестарифной системе, на основе какого-то завершеного комплекса работ или хотя бы относительно большой автономной части. Исходя из этого, целесообразно формировать коллективы с бестарифной системой оплаты труда на базе предметно-замкнутых участков и цехов основного производства [48].

Таким образом, бестарифная система меняет пропорции распределения фонда оплаты труда: ЗП одних работников увеличивается, других – уменьшается. Достижение большей социальной справедливости в распределении ЗП обеспечивается при условии, что наравне с квалификационным уровнем учитываются отработанное время и коэффициент трудового участия. Благодаря применению бестарифной системы ОТ можно достичь значительного увеличения трудовой активности работников и, как следствие, существенного роста ПТ и эффективности работы предприятия.

Выводы

1. Персонал предприятия – это совокупность постоянных работников, которые получили необходимую профессиональную подготовку и/или имеют опыт практической деятельности и обеспечивают хозяйственную деятельность предприятия.

2. В состав персонала предприятия в зависимости от участия в производственном процессе включаются 2 группы: промышленно-производственный персонал и непромышленный персонал. В свою очередь, к промышленно-производственному персоналу относят 4 категории работников: руководители, специалисты, служащие, рабочие (основные, вспомогательные). К непромышленному персоналу относятся, например, работники жилищно-коммунального хозяйства, детских дошкольных и медицинских учреждений и др.

3. В деятельности предприятий применяются различные методы планирования численности рабочих: по нормам времени на единицу продукции; по нормам выработки за единицу времени; по нормам обслуживания.

4. Важным направлением классификации персонала предприятия является его разделение по профессиям (видам трудовой деятельности, осуществление которой требует соответствующего комплекса специальных знаний и практических навыков) и специальностям (узким разновидностям трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющим

специфические особенности и требующим от работника дополнительных (специальных) знаний и навыков).

5. Работники каждой профессии и специальности отличаются уровнем квалификации – совокупности специальных знаний и практических навыков, которые определяют степень подготовленности работника к выполнению профессиональных функций соответствующей сложности. В зависимости от уровня квалификации рабочие делятся на четыре группы: высококвалифицированные, квалифицированные, малоквалифицированные и неквалифицированные рабочие.

6. Конкретный уровень квалификации работников определяется с помощью тарифно-квалификационных справочников (характеристик). Уровень квалификации руководителей, специалистов и служащих зависит от характера и уровня специальной подготовки, а также от практического опыта работы. В зависимости от уровня квалификации выделяют четыре группы специалистов: специалисты высшей квалификации, специалисты высокой квалификации, специалисты средней квалификации, специалисты-практики. Руководителям, специалистам и служащим на предприятии предоставляется соответствующая должность согласно штатному расписанию.

7. Предприятие самостоятельно определяет общую численность кадров, их профессиональный и квалификационный состав, формирует трудовой коллектив, который способен в условиях рынка достигать высоких конечных производственно-хозяйственных результатов.

8. Планирование численности и состава кадров является очень важным направлением планирования на предприятии, которое предполагает определение плановой численности и явочного состава кадров по всем группам и категориям. Источниками информации для планирования численности персонала служат: план по труду, статистическая отчетность "Отчет по труду", данные табельного учета и отдела кадров.

9. На предприятии в практике планирования и учета выделяют различные виды состава работников: сменный, явочный, штатный и учетный.

10. В практической деятельности предприятий применяются различные методы планирования численности рабочих: по нормам времени на единицу продукции; по нормам выработки за единицу времени; по нормам обслуживания.

11. Для расчета численного состава руководителей, специалистов и служащих используются нормативы численности, которые разработаны по функциям управления.

12. Для планирования и формирования персонала предприятия необходимо учитывать движение работников на предприятии (внутреннее и внешнее).

13. Для анализа внутреннего движения работников на предприятии используется ряд показателей: коэффициент внутреннего оборота работников; коэффициент межцехового движения работников; коэффициент межпрофессионального движения работников; коэффициент квалификационного движения работников.

14. Внешним движением работников считается их перемещение между предприятиями и отраслями. К внешнему движению работников относятся такие показатели: общий коэффициент оборота рабочей силы; коэффициент оборота по приему; коэффициент оборота по выбытию; коэффициент текучести кадров; коэффициент обновления работников.

15. Эффективность использования персонала предприятия во многом определяется наличием соответствующей кадровой политики, которая определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении трудовых ресурсов. Она разрабатывается собственниками предприятия, высшим руководством и кадровой службой (отделом кадров).

16. Основными разновидностями кадровой политики считаются: политика набора кадров, политика обучения, политика оплаты труда, политика формирования кадровых процедур, политика социальных отношений.

17. Показателем экономической эффективности трудовой деятельности работников является производительность труда, то есть количество продукции, которую производит работник за единицу времени (выработка), или количество времени, затрачиваемое на изготовление единицы продукции (трудоемкость).

18. Эффективность труда измеряется соотношением результатов труда и затрат труда. Один и тот же результат процесса производства может быть получен при различной степени эффективности труда.

19. В деятельности предприятий (организаций) используются различные методы измерения выработки и динамики производительности труда: натуральный (условно-натуральный), трудовой и стоимостной.

20. Показателем, характеризующим уровень производительности труда при использовании трудового метода, служит трудоемкость – количество времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции. Она определяется отношением фонда затраченного рабочего времени к количеству выпущенной продукции в натуральном измерении.

21. Основными видами трудоемкости продукции на предприятии являются: технологическая трудоемкость; трудоемкость обслуживания; цеховая трудоемкость; трудоемкость вспомогательных цехов и служб; полная заводская трудоемкость. В зависимости от характера и назначения выделяют нормативную, фактическую и плановую трудоемкость.

22. На повышение производительности труда оказывают влияние: внешние факторы, то есть те, которые не контролируются предприятием, – политические, экономические, социальные, нормативно-правовые и др.; внутренние факторы, то есть те, которые контролируются предприятием, – материально-технические, организационно-экономические, социально-психологические.

23. Резервами роста производительности труда являются неиспользованные возможности экономии затрат труда (как живого, так и овеществленного), которые возникают вследствие действия тех или иных факторов, а именно: усовершенствования техники, технологии, организации производства и труда и др.

24. Резервы роста производительности труда делятся на две большие группы: резервы улучшения использования рабочей силы, то есть резервы, которые связаны с организацией труда, с улучшением условий труда, структуры и расстановки кадров, созданием организационных условий для безостановочной работы предприятия, а также с мотивацией труда работающих; резервы более эффективного использования основных и оборотных фондов, то есть резервы, которые связаны с лучшим использованием основных производственных фондов как по мощности, так и по времени, а также резервы, связанные с более рациональным использованием материальных ресурсов, комплектующих изделий, энергоресурсов и прочих оборотных фондов.

25. Резервы оцениваются в абсолютных и относительных величинах.

26. Заработная плата для человека является основным и главным источником его жизнедеятельности. Материальное стимулирование работников в виде надбавок к заработной плате способствует повышению производительности труда. Под заработной платой конкретного работника понимается цена его труда или стоимость рабочей силы, а в целом по предприятию – цена труда с учетом его количества и качества, затрачиваемого всеми работниками трудового коллектива на изготовление и реализацию продукции. Традиционно выделяют номинальную ЗП и реальную ЗП. "Покупательной способностью" номинальной ЗП является

реальная ЗП – совокупность товаров и услуг, которые работающий может приобрести на номинальную ЗП.

27. Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Закон Украины "Об оплате труда" регламентирует составные части ЗП: основную ЗП, дополнительную ЗП, другие поощрительные и компенсационные выплаты.

28. Система ОТ характеризует взаимосвязанные элементы ЗП: тарифную часть, доплаты, премии и надбавки. Нормы и системы ОТ должны обеспечивать учет в ЗП количественных и качественных результатов труда, создавать у работников материальную заинтересованность в улучшении результатов деятельности предприятия. Основным их предназначением является обеспечение заинтересованности правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты. Система ОТ должна быть простой и ясной, быть доступной для понимания работниками. Выбор той или иной системы ОТ зависит от специфики деятельности предприятия. В практике используются две основные формы ОТ: сдельная и повременная (почасовая). Кроме них, применяются и другие формы, например бестарифная оплата труда.

29. При сдельной форме оплата труда, а именно: простая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная сдельная, аккордная, производится по нормам и расценкам, установленным на основании разряда выполняемых работ.

30. Повременная форма, а именно: простая повременная, повременно-премиальная, окладная, предусматривает оплату труда по часовым (дневным) тарифным ставкам с учетом отработанного времени и уровня квалификации, определяемого тарифным разрядом работника.

31. В основе бестарифной системы ОТ лежит доленое распределение заработанных коллективом средств между работниками в соответствии с принятыми соотношениями (коэффициентами) в оплате труда разного качества (в зависимости от квалификации должности, специализации работников).

32. Регулирование оплаты труда осуществляется на государственном и договорном уровнях.

33. Минимальная ЗП является государственной социальной гарантией, обязательной на всей территории Украины для предприятий всех форм собственности и хозяйствования. В ее состав не включаются доплаты, надбавки,

поощрительные и компенсационные выплаты. Увязка денежных доходов населения с темпами роста потребительских цен (инфляции) осуществляется государством для поддержания реальных доходов населения на определенном уровне с помощью индексации заработной платы.

34. Договорное регулирование ОТ осуществляется на основе системы социально-партнерских соглашений, которые заключаются на государственном (генеральное соглашение), отраслевом (отраслевое соглашение), региональном (региональное соглашение) и производственном (коллективный договор) уровнях согласно Закону Украины "О коллективных договорах и соглашениях".

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Дайте определение понятия "персонал предприятия".
2. Назовите категории промышленно-производственного персонала.
3. Дайте определение понятий "профессия", "специальность" и "квалификация".
4. Раскройте сущность и основную цель кадровой политики предприятия.
5. Дайте определение понятия "производительность труда".
6. Назовите методы измерения производительности труда и охарактеризуйте их сущность.
7. Какой показатель характеризует уровень ПТ при использовании трудового метода?
8. Какие факторы влияют на уровень производительности труда?
9. Охарактеризуйте резервы роста ПТ.
10. Чем отличается реальная заработная плата от номинальной?
11. Объясните сущность и функции оплаты труда.
12. Назовите формы оплаты труда, сферы их применения, преимущества и недостатки.

Тесты для самодиагностики

1. Узкая разновидность трудовой деятельности в рамках профессии – это:
 - а) специализация;
 - б) квалификация;
 - в) специальность.

2. Работники, которые выполняют работу технических исполнителей, – это:

- а) служащие;
- б) рабочие;
- в) руководители;
- г) специалисты.

3. Штатное расписание – это:

а) документ о работниках, которые занимают руководящие должности на предприятиях;

б) внутренний нормативный документ, который определяет перечень должностей, которые имеются на данном предприятии, численность работников по каждой из них и размеры их месячных должностных окладов;

в) документ, который определяет разновидность трудовой деятельности в пределах данной профессии.

4. Производительность труда – это:

а) количество продукции, которое производит работник за единицу времени;

б) количество времени, затрачиваемое на изготовление единицы продукции;

в) соотношение результатов труда и затрат труда.

5. Трудоемкость – это количество времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции:

- а) да;
- б) нет.

6. Назовите методы измерения производительности труда:

- а) натуральный, трудовой, стоимостной;
- б) нормативный, трудовой, стоимостной;
- в) плановый, нормативный, трудовой, стоимостной.

7. Факторы роста ПТ – это:

- а) неиспользованные возможности экономии затрат труда;
- б) вся совокупность движущих сил и причин, которые способствуют повышению ПТ.

8. Вознаграждение за выполненную работу согласно установленным нормам труда – это:

- а) основная заработная плата;
- б) дополнительная заработная плата;
- в) поощрительные и компенсационные выплаты.

9. Косвенная сдельная система заработной платы применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием основных рабочих, работающих по сдельной форме оплаты труда:

- а) да;
- б) нет.

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 7.28), вписав слова по горизонтали и вертикали.

Задания для решения кроссворда представлены в табл. 7.6.

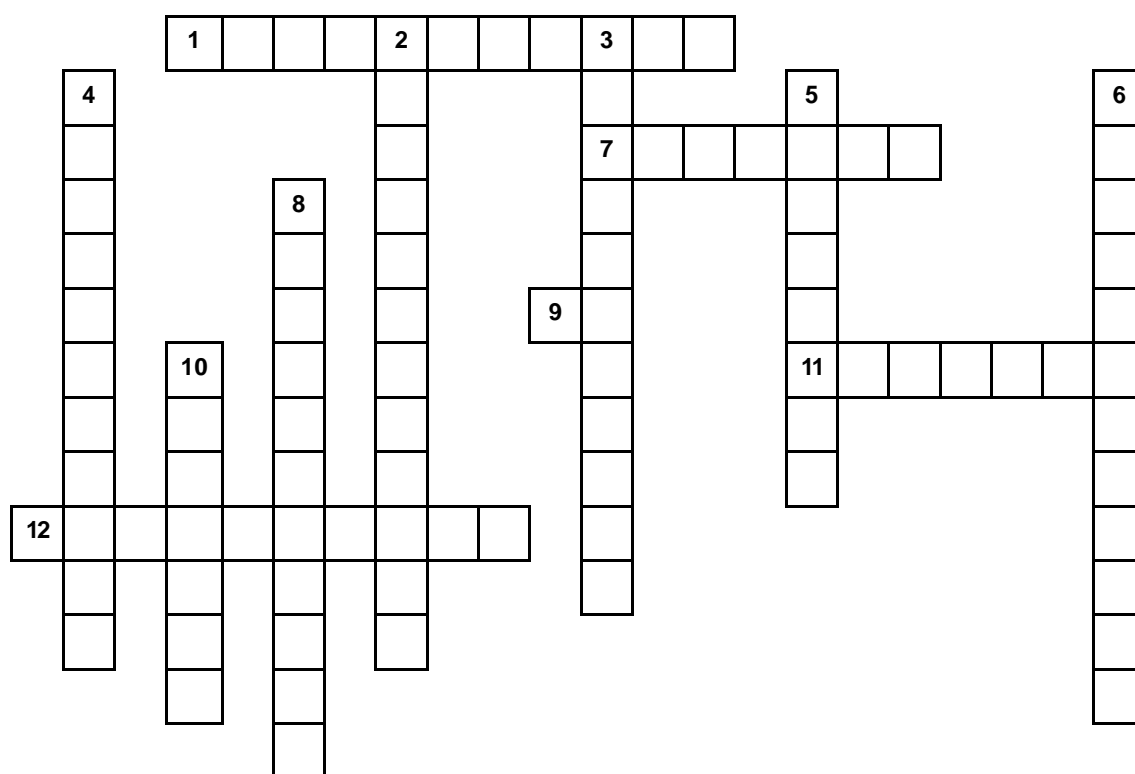


Рис. 7.28. Кроссворд

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
По горизонтали	
1	Метод измерения ПТ, который применяют на рабочих местах, участках, цехах с однородной продукцией одинакового качества
7	Неиспользованные возможности экономии затрат труда, которые возникают вследствие действия тех или иных факторов, – это ... роста производительности труда
9	Определяется количеством продукции, которую производит работник за единицу времени (аббревиатура)
11	Факторы роста ПТ, которые не контролируются предприятием
12	Факторы роста ПТ, которые контролируются предприятием
По вертикали	
2	Наличие этого вида резервов роста ПТ свидетельствует о возможности более рационального и оптимального использования производительных сил, характерных для данного региона
3	Этот вид трудоемкости характеризует затраты труда на изготовление единицы продукции, рассчитанные в соответствии с действующими на предприятии нормами
4	Самый распространенный метод измерения ПТ, который применяют практически на всех предприятиях во всех отраслях хозяйства
5	Метод измерения ПТ, который применяют на отдельных рабочих местах, в бригадах, участках, цехах с разнообразной и часто меняющейся продукцией
6	Количество времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции
8	Вид трудоемкости продукции, который характеризует фактические затраты труда на изготовление единицы продукции
10	Вся совокупность движущих сил и причин, которые способствуют повышению производительности труда, – это ... роста производительности труда

Пример расчета практических заданий

Практическое задание 7.1

Условие

Определить заработную плату работнику предприятия, работающему на повременно-премиальной системе оплаты труда.

Известно, что должностной оклад работника составляет 2 500 грн. В течение месяца работник отработал 20 дней из 24 рабочих дней. По коллективному договору премия работника составляет 30 %.

Решение

1. Определяем размер должностного оклада работника за отработанное им время:

$$З_{\text{п}} = t_{\text{с}} \times T_{\text{отр}} = \frac{2500}{24} \times 20 = 2\,083,33 \text{ (грн).}$$

2. Определяем размер премии работника (30 %):

$$П = 2\,083,33 \times 0,3 = 624,99 \text{ (грн).}$$

3. Рассчитываем заработную плату работника предприятия за месяц:

$$З_{\text{пп}} = З_{\text{п}} + П = 2\,083,33 + 624,99 = 2\,708,32 \text{ (грн).}$$

Вывод: заработная плата работника предприятия, работающего на повременно-премиальной системе оплаты труда, составит 2 708,32 грн за месяц.

Практическое задание 7.2

Условие

Определить заработную плату швеи предприятия, труд которой оплачивается по сдельно-премиальной системе.

На предприятии для швеи применяется сдельная расценка – 15 грн за изготовленное изделие. Фактически швеей за месяц произведено 200 штук изделий, что означает выполнение плана на 104 %. За это швее выплачивается премия в размере 20 %.

Решение

1. Определяем сдельный заработок швеи за месяц, используя формулу из табл. 9.3:

$$З_{\text{с}} = P_{\text{с}} \times V = 15 \times 200 = 3\,000 \text{ (грн).}$$

2. Определяем величину премии швеи (20 %), которая составит:

$$П = 3\,000 \times 0,2 = 600 \text{ (грн).}$$

3. Рассчитываем заработную плату швеи с учетом сдельного заработка и начисленной премии:

$$З_{\text{сп}} = З_{\text{с}} + П = 3\,000 + 600 = 3\,600 \text{ (грн).}$$

Вывод: заработная плата швеи предприятия, труд которой оплачивается по сдельно-премиальной системе, составит 3 600 грн.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 7.1

Определить заработную плату работника предприятия, труд которого оплачивается по сдельно-прогрессивной системе.

Известно, что норма выработки работника предприятия составляет 150 единиц продукции за одну смену. Сдельная расценка за единицу продукции работника составляет: 12 грн при выполнении нормы, а 15 грн – сверх установленной нормы. Объем произведенной продукции работника составляет 180 единиц продукции.

Практическое задание 7.2

Оклад экономиста за месяц на предприятии составляет 2 750 грн. В отчетном месяце он должен отработать 23 дня, однако ему был предоставлен отпуск по собственному желанию на 3 дня. Из фонда материального поощрения экономисту начислена премия в размере 25 % фактического заработка.

Рассчитать заработную плату экономиста за месяц с учетом премии.

Практическое задание 7.3

Известно, что объем выпуска продукции в базисном году составил 12,5 млн грн, а численность промышленно-производственного персонала в базисном году – 1 850 человек. Определите численность промышленно-производственного персонала в плановом году, если в плановом году объем выпуска продукции вырастет по сравнению с базисным на 25 %, а производительность труда увеличится в 1,5 раза.

Практическое задание 7.4

В базисном году численность работников предприятия составляла 124 человека, а производительность труда в базисном году – 16 100 штук на одного человека. В плановом году предполагается рост производительности труда за счет технологических мероприятий на 1 100 штук на одного человека, а численность работников увеличится на 2,5 %.

Определить объем производства продукции в базисном и плановом годах.

8. Капитал предприятия

8.1. *Общая характеристика капитала и производственных фондов.*

8.2. *Экономическая сущность и структура основных производственных фондов.*

8.3. *Методы оценки основных производственных фондов.*

8.4. *Износ и амортизация основных производственных фондов предприятия.*

8.5. *Показатели использования основных производственных фондов.*

8.6. *Экономическая сущность и состав нематериальных ресурсов предприятия.*

8.7. *Понятие и классификация нематериальных активов предприятия.*

8.8. *Сущность, кругооборот и классификация оборотных средств (оборотные фонды, фонды обращения).*

8.9. *Необходимость и методы определения потребности в оборотных средствах.*

8.10. *Показатели эффективности использования оборотных средств.*

Ключевые понятия и термины: капитал предприятия, авансированный капитал, основные производственные фонды, амортизация, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, нематериальные ресурсы, нематериальные активы, лицензия, оборотные средства, нормирование оборотных средств, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность оборота оборотных средств.

8.1. Общая характеристика капитала и производственных фондов

Совокупные ресурсы, используемые в бизнесе, составляют капитал предприятия. **Капитал** (нем. *kapital*, франц. *Capital* – главное имущество, главная сумма, от лат. *capitalis* – главный) – экономическая категория, выражающая стоимость, приносящую прибавочную стоимость.

Собственник капитала, приобретая на рынке рабочую силу и средства производства, объединяет их в процессе труда и после реализации созданной продукции получает большую стоимость, чем та, которая была им авансирована (**авансированный капитал**).

Сущность понятия "авансированный капитал" показана на рис. 8.1.



Рис. 8.1. Сущность понятия "авансированный капитал"

В зависимости от назначения и особенностей функционирования различают основной и оборотный капитал предприятия (рис. 8.2).

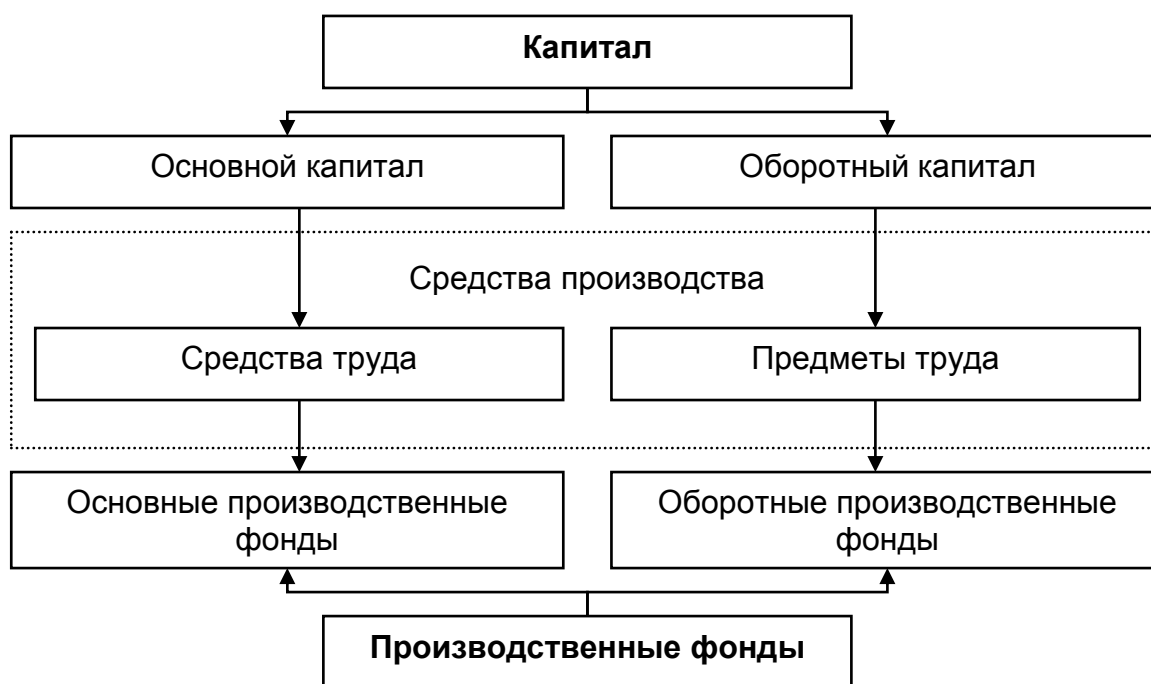


Рис. 8.2. Структура капитала предприятия

Основной капитал формирует ту часть активов предприятия, которые участвуют во многих производственных циклах, по частям перенося свою стоимость на стоимость готовой продукции по мере износа. В первую очередь, основной капитал воплощается в средствах труда, являющихся его натурально-вещественным носителем. Основной капитал характеризует материальную базу предприятия и определяет технический уровень производства. Он занимает значительную долю в структуре имущественного потенциала предприятия [43].

Оборотный капитал представляет ту часть используемого производственного капитала, которая авансируется в предметы труда и рабочую силу, используется только в одном производственном цикле и возвращается на предприятие уже за один оборот.

Средства труда и предметы труда, вовлеченные в производственный процесс, в сумме составляют **производственные фонды**, состоящие из основных производственных фондов и оборотных производственных фондов.

Производственные фонды – это совокупность средств труда и предметов труда, необходимых для материального производства.

По характеру участия в осуществлении производственных процессов и по характеру перенесения стоимости на производимый продукт производственные фонды делятся на основные производственные фонды (производственные здания, сооружения и инвентарь и др.) и оборотные производственные фонды (производственные запасы, незавершенное производство и др.).

Основные производственные фонды постепенно переносят свою стоимость на произведенную продукцию, а **оборотные производственные фонды** полностью потребляются в одном производственном цикле, при этом их стоимость возмещается в процессе реализации готовой продукции.

8.2. Экономическая сущность и структура основных производственных фондов

Для осуществления процесса производства на предприятии используются средства труда (земля, машины, оборудование и т. д.), которые составляют вещественную основу экономической категории – **основные производственные фонды**. Сущность понятия "основные производственные фонды" показана на рис. 8.3.

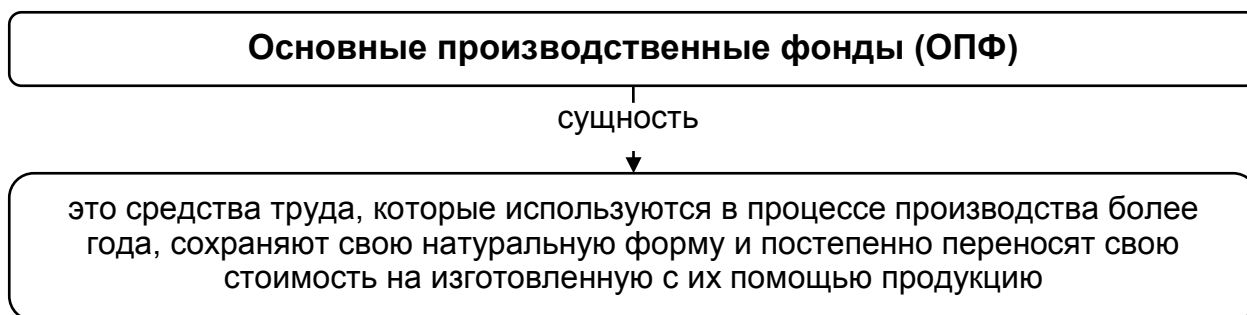


Рис. 8.3. Сущность понятия "основные производственные фонды"

Исходя из определения понятия "основные производственные фонды", можно выделить основные их признаки.

Признаки ОПФ:

1) вещественно воплощены в средствах труда, участвующих многократно (более одного производственного цикла), длительно (более 1 года) в процессе производства;

2) сохраняют в течение длительного времени свою натуральную форму;

3) постепенно (по частям) переносят свою стоимость на продукцию, которая изготавливается с их помощью;

4) стоимость возмещается на протяжении ряда производственных циклов (как правило, по истечении нормативного срока эксплуатации).

Кроме ОПФ, предприятия располагают непроизводственными основными фондами.

Непроизводственные основные фонды (НПФ) – фонды, которые не принимают непосредственного участия в процессе производства. К ним можно отнести находящиеся на балансе предприятия объекты социально-культурного назначения, в том числе здания столовых, их оборудование, профилактории, базы отдыха, дошкольные учреждения, жилые дома и т. д., которые используются для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников предприятия.

В совокупности ОПФ и непроизводственные основные фонды составляют **основные фонды предприятия** (рис. 8.4).



Рис. 8.4. Структура основных фондов предприятия

В зависимости от вида, определяемого материально-натуральной формой, целевым назначением и выполняемыми функциями в процессе производства, основные фонды делятся на следующие группы, которые регламентированы Налоговым кодексом Украины [21].

Согласно Налоговому кодексу Украины, классификация групп основных фондов представлена в табл. 8.1.

Классификация групп основных фондов

Группы основных средств и прочих необоротных активов	Минимально допустимые сроки эксплуатации, годы
Группа 1 – земельные участки	–
Группа 2 – капитальные затраты на улучшение земель, не связанные со строительством	15
Группа 3 – здания	20
сооружения	15
передаточные устройства	10
Группа 4 – машины и оборудование, из них:	5
электронно-вычислительные машины, прочие машины для автоматической обработки информации, связанные с ними средства считывания или печати информации, связанные с ними компьютерные программы, кроме программ, затраты на приобретение которых определяются роялти, и/или программ, которые определяются нематериальным активом, прочие информационные системы, коммутаторы, маршрутизаторы, модули, модемы, источники бесперебойного питания и средства их подключения к телекоммуникационным сетям, телефоны, микрофоны и радиации, стоимость которых превышает 2 500 грн	2
Группа 5 – транспортные средства	5
Группа 6 – инструменты, приборы, инвентарь (мебель)	4
Группа 7 – животные	6
Группа 8 – многолетние насаждения	10
Группа 9 – прочие основные средства	12
Группа 10 – библиотечные фонды	–
Группа 11 – малоценные необоротные материальные активы	–
Группа 12 – временные (нетитульные) сооружения	5
Группа 13 – природные ресурсы	–
Группа 14 – инвентарная тара	6
Группа 15 – предметы проката	5
Группа 16 – долгосрочные биологические активы	7

Рассмотрим подробнее некоторые из групп основных фондов.

Здания – это архитектурно-строительные объекты, в которых происходят производственные (основные, вспомогательные, обслуживающие) и другие хозяйственные процессы. Это корпуса цехов, склады, гаражи, офисные здания и т. п.

Сооружения – это инженерно-строительные объекты, которые выполняют технические функции по обслуживанию процесса производства. К ним относятся транспортные сооружения (подвесные дороги, эстакады, тротуары и т. п.), гидравлические сооружения (бассейны, плотины, дамбы), хранилища для нефтепродуктов, прочие сооружения.

Передаточные устройства – это коммуникации, с помощью которых производится передача электрической, тепловой энергии, а также жидких и газообразных веществ (внутренние нефтепроводы, телефонные и телеграфные сети, средства радиосвязи), не являющиеся составной частью здания или сооружения.

Машины и оборудование, в том числе:

а) **силовые машины и оборудование** – это средства труда для выработки и преобразования энергии, необходимой для приведения в действие рабочих машин и оборудования, то есть превращения различных видов энергии (ветра, тепла, воды, электричества) в энергию движения – механическую. Например, паровые машины и котлы, турбины, электродвигатели и электрогенераторы, тракторы и самоходные шасси и т. п.;

б) **рабочие машины и оборудование** – это различные виды машин, агрегатов и оборудования, предназначенные для механического, химического и термического воздействия на предмет труда при изготовлении продукции или при выполнении услуг производственного характера (непосредственно участвующие в технологическом процессе), а также различные объекты типа сосуда, непосредственно участвующие в технологическом процессе (мартеновские, доменные и электропечи и т. п.);

в) **измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование** – это приборы и устройства, используемые для измерения параметров работы силовых, рабочих машин и оборудования, передачных устройств, контроля качества продукции и т. п.;

г) **вычислительная техника** – это совокупность машин и устройств, необходимых для выполнения вычислительных работ и управления технологическими процессами.

Транспортные средства – это основные фонды, предназначенные для транспортирования грузов и людей в пределах предприятия и вне его. Это подвижной состав всех видов железнодорожного, морского, речного, воздушного, автомобильного и внутризаводского транспорта (вагоны, кары, вагоны и др., кроме конвейеров, транспортеров и других средств, включаемых в состав производственного оборудования).

Инструменты – это все виды ручных и механизированных орудий (режущих, ударных, давящих, уплотняющих), а также различные приспособления для обработки предметов труда, крепления, монтажа и т. д.

Производственный инвентарь и принадлежности – это различные предметы, служащие для обеспечения выполнения производственных операций (рабочие столы, верстаки и т. п.), хранения предметов труда (инвентарная тара, чаны и т. п.).

Хозяйственный инвентарь – это предметы труда, конторского и хозяйственного назначения (мебель, вешалки, сейфы и т. п.), выполняющие функции по обслуживанию производства и обеспечению условий для работы.

В зависимости от роли в процессе создания продукта и степени участия в производственном процессе основные производственные фонды делятся на активные и пассивные (рис. 8.5).

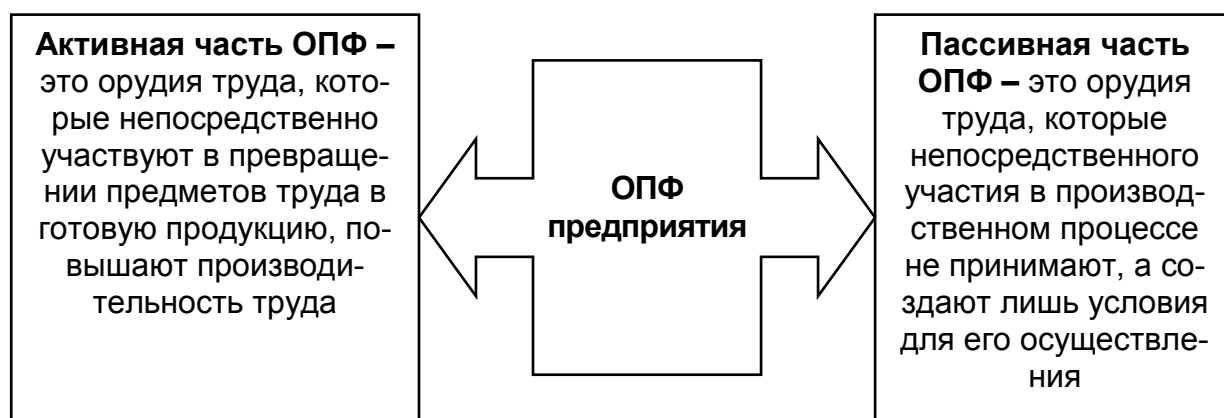


Рис. 8.5. Классификация ОПФ на группы в зависимости от их влияния на производственный процесс

Отнесение того или иного вида основных производственных фондов к активной или пассивной части зависит от специфики отраслевой деятельности.

Соотношение отдельных групп производственных фондов в стоимостном выражении к общей стоимости основных производственных фондов определяет их **технологическую структуру**. Часто эту структуру рассматривают как соотношение активной и пассивной частей основных производственных фондов. Прогрессивной является такая структура основных производственных фондов, при которой удельный вес активной части возрастает.

8.3. Методы оценки основных производственных фондов

Основные фонды (ОФ) учитываются и планируются в **натуральном и стоимостном выражении**.

Натуральная форма учета ОФ необходима для определения их количества по группам, подгруппам и отдельным видам, составления баланса оборудования и планирования их воспроизводства, расчета производственной мощности предприятия, оценки их технического состояния и организации ремонта и других целей. Учет в натуральном выражении осуществляется на основе данных паспортизации и периодически проводимой инвентаризации.

Однако применение натуральных измерителей не позволяет получить обобщенную оценку различных по потребительной стоимости и натурально-вещественной форме объектов ОФ. Для этого используется стоимостная оценка ОФ.

Учет ОФ в стоимостной форме позволяет определить их общую стоимость, структуру по группам и подгруппам, среднюю годовую стоимость, суммы начисленных амортизационных отчислений. Стоимостная оценка ОФ также необходима для определения их общего объема и величины стоимости, переносимой на готовую продукцию, анализа их динамики, структуры, воспроизводства и эффективности использования, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений.

Следовательно, под **оценкой ОФ предприятия** следует понимать денежное выражение их стоимости.

Виды оценки ОФ различаются в зависимости от времени, к которому приурочивается оценка, и от состояния в момент оценки. Так, в зависимости от времени, к которому приурочивается оценка ОФ, различают первоначальную и восстановительную их стоимость, а от состояния в момент оценки – полную и остаточную.

Первоначальная стоимость – это стоимость ОФ, которая отражает фактические затраты на их создание в действовавших в это время ценах.

Например, первоначальная стоимость оборудования включает в себя фактические затраты на его приобретение, транспортировку, монтаж и наладку, а первоначальная стоимость зданий – фактические затраты на их строительство или приобретение. Кроме того, к ней относятся все затраты, связанные с улучшением объектов ОФ

(модернизацией, модификацией, реконструкцией и т. п.), приводящих к увеличению будущих экономических выгод, первоначально ожидаемых от их использования.

Первоначальная стоимость бесплатно полученных ОФ равна их справедливой, то есть рыночной, стоимости на дату получения.

Восстановительная (переоцененная) стоимость – это стоимость ОФ после их переоценки. Предприятие может осуществлять переоценку ОФ, если их остаточная стоимость существенно отличается от справедливой стоимости.

Предприятие самостоятельно решает, какая сумма такого отклонения для него существенная. Переоценка осуществляется по справедливой стоимости путем переоценки первоначальной стоимости и суммы износа. Для переоценки используется индекс переоценки, который определяется отношением справедливой стоимости ОФ к их остаточной стоимости.

Различия между первоначальной и восстановительной стоимостью ОФ зависят не только от изменения цен на их отдельные элементы, а также от уровня морального износа действующих ОФ. При этом восстановительная стоимость может быть как больше, так и меньше первоначальной стоимости, что зависит от направления изменения цен на материалы, стоимости строительных и монтажных работ, транспортных тарифов, уровня производительности труда и т. д.

Перерасчет стоимости основных фондов в восстановительную стоимость осуществляется в ходе переоценки. В бухгалтерском учете аналогом понятию "восстановительная стоимость" является понятие "переоцененная стоимость". Периодически проводимые переоценки ОФ позволяют устранить смешанный характер их оценки.

Стоимость, которая амортизируется, – это первоначальная или переоцененная стоимость ОФ за вычетом их ликвидационной стоимости.

Ликвидационная стоимость – это сумма средств или стоимость прочих активов, которую предприятие должно получить от реализации (ликвидации) ОФ после окончания срока их полезного использования (эксплуатации) за вычетом затрат, связанных с реализацией (ликвидацией).

Остаточная стоимость – это разность между первоначальной стоимостью ОФ и суммой их износа.

Остаточная стоимость ОФ на момент их выбытия из эксплуатации, обусловленного износом, называется ликвидационной стоимостью.

8.4. Износ и амортизация основных производственных фондов предприятия

На протяжении длительного функционирования в хозяйственной деятельности предприятий основные фонды подвергаются физическому (материальному) и технико-экономическому (моральному) **износу**.

Физический (материальный) износ представляет потерю потребительной стоимости средств труда в процессе эксплуатации и под влиянием естественных и природно-климатических факторов. Это выражается в ухудшении технико-эксплуатационных характеристик основных производственных фондов (снижении производительности, мощности, увеличении эксплуатационных затрат, изменении технологических режимов и др.). Такой износ может происходить не только в период эксплуатации, но и в период бездействия (разрушение от внешнего, атмосферного влияния, коррозии).

Факторы, влияющие на размер и скорость физического износа: организация ухода за объектами ОФ; качество и своевременность их ремонта; квалификация кадров, занятых эксплуатацией ОФ; степень защищенности от влияния внешней среды; качество материалов, из которых изготовлено средство труда; конструктивные характеристики ОФ; качество обрабатываемых сырья и материалов; интенсивность использования и другие факторы.

Физический износ ОФ бывает устранимый и неустрашимый.

Устранимый износ ОФ – это восстановление потребительной стоимости средств труда за счет *ремонта*, то есть комплекса операций по восстановлению исправности, ресурса объекта ОФ или его составных частей.

Неустрашимый износ ОФ вызывает необходимость замены отдельных объектов ОФ новыми.

Для предупреждения и снижения степени физического износа ОФ на предприятиях применяют типовые системы технического обслуживания и ремонта оборудования и других видов средств труда, предусматривающие периодическое проведение необходимых профилактически-технических операций, текущих и капитальных ремонтов.

Технико-экономический (моральный) износ ОФ – это процесс их обесценивания до наступления полного физического износа под

влиянием научно-технического прогресса. Техничко-экономический (моральный) износ характеризуется постепенной утратой средствами труда своей потребительской стоимости из-за усовершенствования имеющихся и создания новых средств производства, внедрения новой прогрессивной технологии.

Формы морального износа:

1) обесценивание старых средств производства в результате снижения затрат на изготовление аналогичных по технико-экономическим показателям фондов;

2) как следствие обесценивания старых основных фондов из-за создания новых, более эффективных.

Моральный износ первой формы характеризуется потерей части (уменьшением) стоимости объекта ОФ без соответствующего физического износа в результате удешевления изготовления этих объектов в современных условиях, то есть в результате снижения стоимости их воспроизводства, под влиянием роста производительности труда в отраслях, производящих эти объекты. Например, в результате уменьшения рабочего времени для выпуска оборудования одной и той же конструкции.

Моральный износ второй формы имеет место при экономически обоснованной замене устаревшего оборудования до истечения его срока службы. Потери в этом случае компенсируются за счет эксплуатации нового, более производительного оборудования.

Непрерывный процесс производства требует постоянного обновления (воспроизводства) физически и морально изношенных ОФ. Необходимой предпосылкой обновления средств труда в их натуральной форме является постепенное возмещение их стоимости, осуществляемое посредством **амортизации**.

Сущность понятия "амортизация" показана на рис. 8.6.

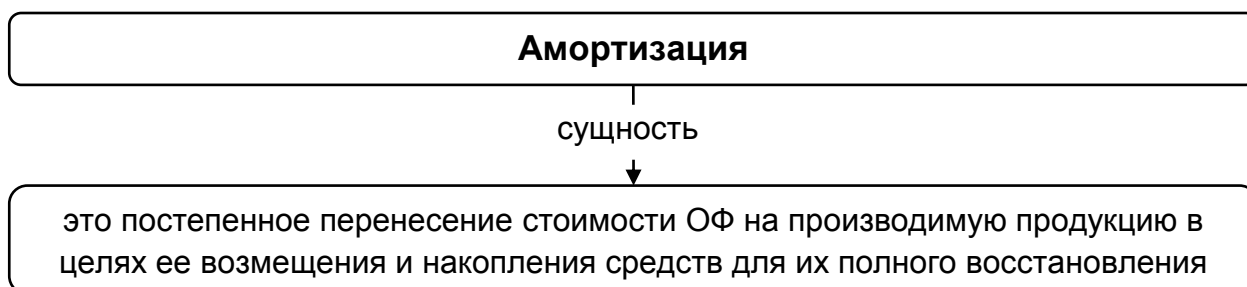


Рис. 8.6. Сущность понятия "амортизация"

Для возмещения стоимости изношенной части ОФ каждое предприятие производит **амортизационные отчисления**.

Амортизационные отчисления производятся в соответствии с установленными нормами и правилами и включаются в себестоимость производимой продукции. После реализации продукции часть выручки, соответствующая величине амортизационных отчислений, не облагается налогом, а поступает в распоряжение предприятия и может быть направлена на финансирование воспроизводства ОФ.

Амортизация ОФ начисляется с использованием тех же методов, которые применяются к объектам основных средств в бухгалтерском учете и которые при этом оговорены в приказе об учетной политике предприятия с целью составления финансовой отчетности (пункты 145.1.5 и 145.1.9 Налогового кодекса Украины) [21]. Причем амортизация в налоговом учете, как и в бухгалтерском учете, начисляется **помесячно** (начиная с месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию), а **квартальная сумма** амортизации в налоговом учете (по каждому объекту) определяется как сумма начисленных амортизационных отчислений по объекту за 3 месяца расчетного квартала.

Методы начисления амортизации ОФ:

- 1) прямолинейный метод;
- 2) метод уменьшения остаточной стоимости;
- 3) метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
- 4) кумулятивный метод;
- 5) производственный метод.

Согласно Налоговому кодексу Украины, начисление амортизации основных фондов осуществляется с применением методов, представленных в табл. 8.2 [21].

Рассмотрим подробнее методы начисления амортизации ОФ.

Размер амортизации при использовании **прямолинейного метода** зависит только от срока использования объекта ОФ. Одним из преимуществ этого метода является легкость расчета (стоимость объекта ОФ списывается равными частями в течение всего срока его эксплуатации). К недостаткам этого метода можно отнести отсутствие учета морального износа объектов ОФ и фактора повышения затрат на ремонты по мере его эксплуатации, особенно в последние годы использования объекта ОФ.

Методы начисления амортизации основных фондов предприятия

Сущность метода	Годовая сумма амортизации	Дополнительные показатели
1	2	3
<i>1. Прямолинейный метод</i>		
Годовая сумма амортизации определяется делением амортизируемой стоимости на срок полезного использования объекта ОФ	$A_{\text{год}} = \frac{АмС}{Т}$	$АмС = ПС - ЛС$
<i>2. Метод уменьшения остаточной стоимости</i>		
Годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или первоначальной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации. Годовая норма амортизации (в процентах) исчисляется как разница между единицей и результатом корня степени количества лет полезного использования объекта из результата от деления ликвидационной стоимости объекта на его первоначальную стоимость	$A_{\text{год}} = ОСТ(ПС) \times H_a$	$H_a = 1 - \sqrt[T]{\frac{ЛС}{ПС}}$
<i>3. Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости</i>		
Годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или первоначальной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации, исчисляемой согласно сроку полезного использования объекта, и удваивается	$A_{\text{год}} = ОСТ(ПС) \times H_a$	$H_a = \frac{АмС \times 2}{Т}$
<i>4. Кумулятивный метод</i>		
Годовая сумма амортизации определяется как произведение амортизируемой стоимости и кумулятивного коэффициента. <i>Кумулятивный коэффициент</i> рассчитывается делением количества лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта основных средств, на сумму числа лет его полезного использования	$A_{\text{год}} = АмС \times k_i$	$k_i = \frac{K_{\text{л}}}{C_{\text{л}}}$

1	2	3
<i>5. Производственный метод</i>		
<p>Месячная сумма амортизации определяется как произведение фактического месячного объема продукции (работ, услуг) и производственной ставки амортизации. <i>Производственная ставка амортизации</i> исчисляется делением амортизируемой стоимости на общий объем продукции (работ, услуг), который предприятие рассчитывает произвести (выполнить) с использованием объекта основных средств</p>	$A_{\text{мес}} = N_{\text{мес}} \times H_a$	$H_a = \frac{AmC \times 2}{N_{\text{общ}}}$
<p style="text-align: center;"><i>Условные обозначения к формулам:</i></p> <p>$A_{\text{год}}$ – годовая сумма амортизации; AmC – амортизируемая стоимость; T – срок полезного использования объекта ОФ; $ПС$ – первоначальная стоимость; $ЛС$ – ликвидационная стоимость; $ОСТ$ – остаточная стоимость; H_a – норма амортизации; k_i – кумулятивный коэффициент; K_n – количество лет, оставшихся до конца срока полезного использования объекта ОФ; C_n – сумма числа лет полезного использования объекта ОФ; $N_{\text{мес}}$ – фактический месячный объем продукции (работ, услуг); $N_{\text{общ}}$ – общий объем продукции (работ, услуг), который предприятие ожидает произвести (выполнить) с использованием объекта ОФ</p>		

К основному преимуществу **метода уменьшения остаточной стоимости** можно отнести то, что в течение первых лет эксплуатации объекта ОФ накапливается значительная сумма средств, необходимых для его восстановления, а к недостатку – метод предполагает обязательное наличие ликвидационной стоимости, необходимой для расчета нормы амортизации.

Основным преимуществом **метода ускоренного уменьшения остаточной стоимости** следует отнести то, что в течение первых лет эксплуатации объекта ОФ накапливается значительная сумма средств, необходимых для его восстановления. Данный метод дает возможность на протяжении первой половины полезного срока использования основных средств возместить до 60 – 70 % их стоимости. К недостаткам данного метода можно отнести то, что он применяется лишь при начислении амортизации объектов ОФ, входящих в группы 4 (машины и оборудование) и 5 (транспортные средства).

К преимуществам **кумулятивного метода** можно отнести следующие: в первые годы, когда интенсивность использования объекта ОФ максимальная, амортизируется большая часть его стоимости; в первые годы

накапливаются денежные средства для замены амортизируемого объекта ОФ; обеспечивается возможность увеличения части расходов на ремонт амортизируемых объектов ОФ, приходящихся на последние годы их использования без соответствующего увеличения расходов производства (себестоимости продукции) за счет того, что сумма начисляемой амортизации в эти годы уменьшается. К основному недостатку этого метода следует отнести определенную степень его трудоемкости.

Производственный метод применяется для начисления амортизации объектов ОФ, техническое состояние которых зависит от количества произведенной продукции. Преимуществами этого метода являются: рациональность применения; удобство применения при определении амортизации автотранспорта в зависимости от его пробега, станков и любого производственного оборудования. Основной недостаток метода – применение связано с трудностью определения выработки отдельных объектов ОФ.

Следует отметить, что амортизация объектов ОФ, относящихся к группам 9 (прочие основные средства), 12 (временные (нетитульные) сооружения), 14 (инвентарная тара), 15 (предметы проката), начисляется **прямолинейным или производственным методами**.

На основные фонды групп 1 (земельные участки) и 13 (природные ресурсы) **амортизация не начисляется** [21].

Что касается малоценных необоротных материальных активов и библиотечных фондов, то их амортизация может начисляться по решению налогоплательщика одним из двух способов:

1) "50 % / 50 %". По нему амортизация начисляется в первом месяце использования объекта в размере 50 % его амортизируемой стоимости, а остальные 50 % начисляются в месяце списания объекта с баланса;

2) "100 %". По этому методу амортизация начисляется в первом месяце использования объекта в размере 100 % его амортизируемой стоимости.

8.5. Показатели использования основных производственных фондов

Улучшение использования основных производственных фондов предприятия позволяет обеспечить необходимые темпы развития и повышения эффективности его производства. Эти процессы, с одной стороны, способствуют постоянному поддержанию надлежащего техниче-

ского уровня каждого предприятия и его производственного потенциала, а с другой – дают возможность увеличить объем производства продукции без дополнительных инвестиционных ресурсов, снизить себестоимость изделий за счет экономии на постоянных расходах, повысить фондоотдачу и прибыльность предприятия.

Экономическая эффективность использования ОФ определяется положительной динамикой относительных величин, характеризующих результат производственно-хозяйственного использования ОФ предприятия в расчете на 1 гривну, вложенную в их формирование и совершенствование. Следует отметить, что результат функционирования ОПФ формируется под влиянием результатов совместного использования средств труда, рабочей силы и оборотных фондов.

Для **оценки эффективности использования ОФ** служат следующие показатели:

1) **фондоотдача** ($\Phi_{отд}$) – показатель, который отражает годовой выпуск продукции в расчете на единицу стоимости ОФ и определяется по формуле:

$$\Phi_{отд} = \frac{ТП}{ОФ}, \quad (8.1)$$

где ТП – годовой выпуск товарной продукции, грн;

ОФ – среднегодовая стоимость основных фондов, грн.

В свою очередь, среднегодовую стоимость ОФ определяют следующим образом:

$$ОФ = ОФ_{н} + ОФ_{в} \times \frac{m_{в}}{12} - ОФ_{выб} \times \frac{m_{выб}}{12}, \quad (8.2)$$

где $ОФ_{н}$ – стоимость ОФ на начало года, грн;

$ОФ_{в}$, $ОФ_{выб}$ – стоимость ОФ, вводимых в эксплуатацию и выбывающих из эксплуатации в данном году соответственно, грн;

$m_{в}$, $m_{выб}$ – число полных месяцев работы вводимых и выводимых основных фондов предприятия;

2) **фондоёмкость** ($\Phi_{емк}$) – это показатель, обратный фондоотдаче, который характеризует величину ОФ, приходящуюся на единицу годового выпуска продукции. Рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\text{емк}} = \frac{1}{\Phi_{\text{отд}}} = \frac{\text{ОФ}}{\text{ТП}}; \quad (8.3)$$

3) **фондовооруженность труда** ($\Phi_{\text{в}}$) – это показатель, который характеризует вооруженность 1 работника основными фондами и рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{ОФ}}{Ч_{\text{ППП(раб)}}}, \quad (8.4)$$

где $Ч_{\text{ППП(раб)}}$ – среднеучетная численность промышленно-производственного персонала, или рабочих, чел.;

4) **рентабельность основных фондов** ($R_{\text{ОФ}}$) определяется по формуле:

$$R_{\text{ОФ}} = \frac{\text{П}}{\text{ОФ}} \times 100\%, \quad (8.5)$$

где П – прибыль в отчетном периоде, грн.

Показатель рентабельности основных фондов можно определить по валовой и чистой прибыли. В первом случае рентабельность характеризует эффективность использования ОФ в производственной деятельности предприятия, во втором – в обычной и чрезвычайной деятельности предприятия в целом.

Для **оценки и анализа процесса обновления ОФ** используют такие показатели:

1) **коэффициент обновления** ($K_{\text{обн}}$) – показатель, который характеризует удельный вес новых ОФ, в том числе полностью реконструированных, в общей их стоимости на конец года и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{в}}}{\text{ОФ}_{\text{к}}}, \quad (8.6)$$

где $\text{ОФ}_{\text{к}}$ – стоимость ОФ на конец года, грн;

2) **коэффициент выбытия** ($K_{\text{выб}}$) – показатель, который характеризует удельный вес выбывших (например, списанных) ОФ в общей их стоимости на начало года и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{выб}}}{\text{ОФ}_H}; \quad (8.7)$$

3) **коэффициент прироста основных фондов** ($K_{\text{пр}}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{ОФ}_в \cdot \text{ОФ}_{\text{выб}}}{\text{ОФ}_к}. \quad (8.8)$$

Для **оценки технического состояния ОФ** используются такие показатели:

1) **коэффициент износа** ($K_{\text{изн}}$) – показатель, который характеризует долю стоимости ОФ, уже перенесенную на продукт посредством амортизации, в их полной стоимости и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{изн}} = \frac{И}{\text{ОФ}_{\text{перв}}}, \quad (8.9)$$

где $И$ – сумма начисленного износа ОФ, грн;

$\text{ОФ}_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость ОФ, грн.

Показатель износа ОФ может определяться также в процентах на начало и конец отчетного периода и дает возможность оценить техническое состояние ОФ;

2) **коэффициент годности** ($K_{\text{г}}$) – показатель, который свидетельствует о том, какая часть ОФ пригодна к эксплуатации в процессе хозяйственной деятельности, и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{г}} = 1 - K_{\text{изн}}. \quad (8.10)$$

Таким образом, используя ту или иную группу показателей, можно оценить техническое состояние ОФ, движение (процесс обновления) ОФ, эффективность их использования и т. д.

8.6. Экономическая сущность и состав нематериальных ресурсов предприятия

К существенным особенностям современного этапа экономического развития следует отнести: высокий уровень нестабильности внешней

среды предприятия, необходимость осуществления непрерывных инноваций для поддержания своей конкурентоспособности, превращение **нематериальных ресурсов (НМР)** в основной источник создания конкурентных преимуществ.

Нематериальные ресурсы предприятия являются составной частью потенциала предприятия. **Они включают в себя** все, что имеет стоимость для предприятия и заключено в работающем на нем персонале или возникает из производственных процессов, систем или организационной культуры: знания и навыки конкретных людей, нормы и системы ценностей, характеристики системы управления, базы данных и программное обеспечение, производственный опыт, лицензии, бренды и др.

Сущность понятия "НМР" предприятия представлена на рис. 8.7.



Рис. 8.7. Сущность понятия "НМР" предприятия

Понятие "НМР" используется для характеристики совокупности **объектов интеллектуальной собственности**.

Интеллектуальная собственность – это исключительное право физического (юридического) лица на результаты интеллектуальной, творческой деятельности в производственной, научной, литературной, художественной и смежных с ними областях, а также приравненные к ним средства индивидуализации предприятия, его продукции, работ или услуг (знаки для товаров и услуг, фирменное наименование, обозначение происхождения товаров).

Интеллектуальная собственность используется для:

- 1) определения результатов творческого труда человека;
- 2) обозначения принадлежности результатов творческого труда человека соответствующим субъектам творческой деятельности;
- 3) закрепления за субъектами творческой деятельности личных неимущественных и имущественных прав на разработку и использование созданных ими интеллектуальных продуктов.

Право интеллектуальной собственности – это право лица на результат интеллектуальной, творческой деятельности или другой объект права интеллектуальной собственности.

Виды НМР промышленного предприятия приведены на рис. 8.8.

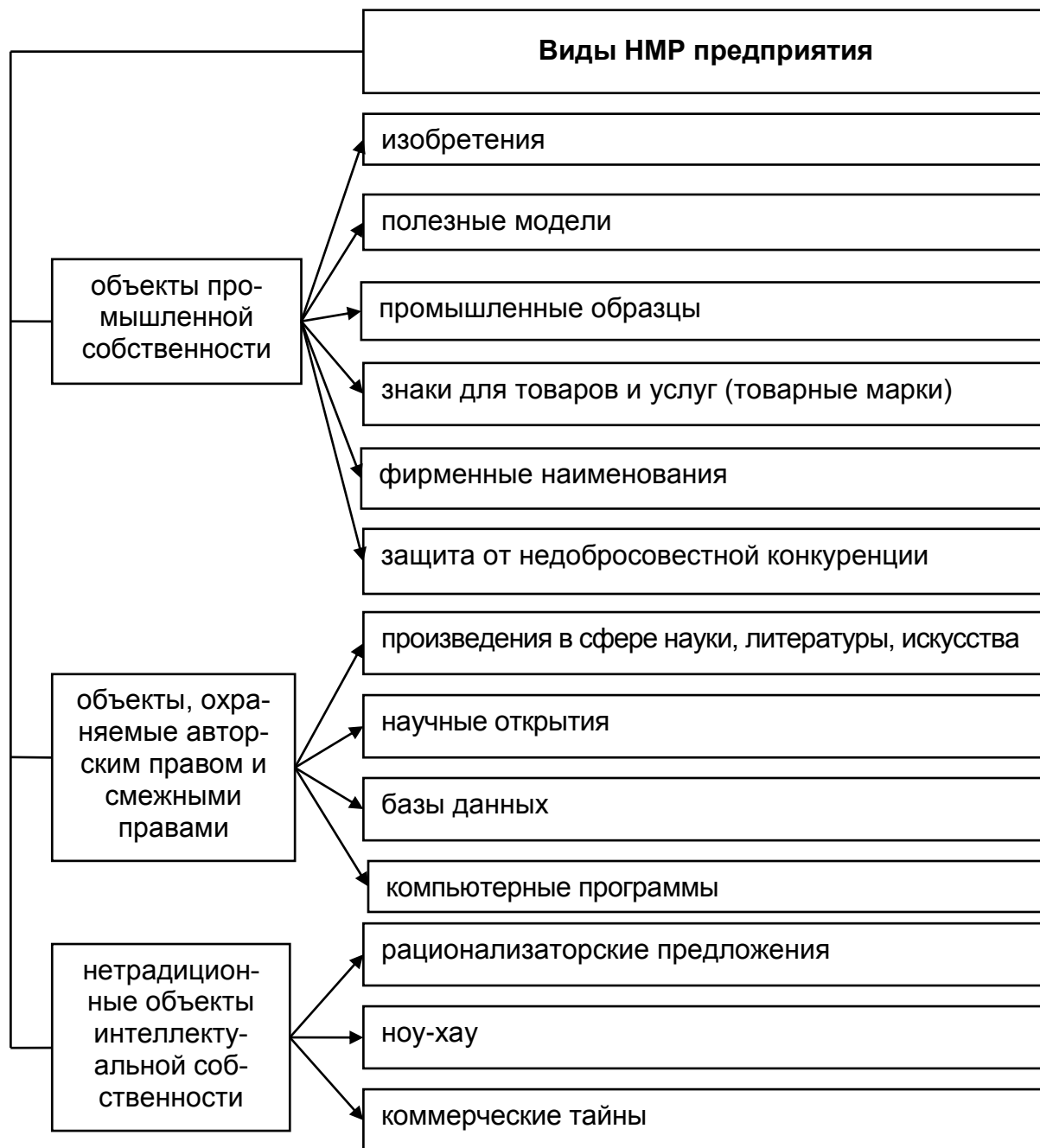


Рис. 8.8. Виды НМР предприятия

Рассмотрим подробнее характеристику некоторых видов НМР предприятия (табл. 8.3).

Характеристика видов НМР предприятия

Виды НМР	Характеристика видов НМР
1	2
Изобретение	<p>Это результат творческой деятельности человека в любой сфере технологии, решение технического задания в определенной отрасли народного хозяйства, характеризующееся существенной новизной и обеспечивающее положительный эффект (практическую пользу)</p> <p>Изобретение считается пригодным для приобретения права интеллектуальной собственности на него, если оно является: <i>новым</i>, то есть если среди сведений, ставших общедоступными в мире ко дню подачи заявки на изобретение, не выявлено ничего идентичного формуле данного изобретения; <i>имеет изобретательский уровень</i>, то есть если для специалиста оно не вытекает само собой из уровня техники; <i>пригодным для промышленного использования</i>, то есть если его можно использовать (много раз воспроизвести) в промышленности или другой сфере деятельности. При этом непосредственное использование изобретения не является обязательным условием</p>
Полезная модель	<p>Это результат интеллектуальной деятельности человека, объектом которой является новая по виду, форме, размещению частей или построению модель, пригодная для промышленного изготовления.</p> <p>Полезная модель считается пригодной для приобретения права интеллектуальной собственности на нее, если она является новой и пригодной для промышленного использования, пригодной для воспроизводства промышленными средствами.</p> <p>Полезные модели отличаются тем, что их предметом является только конструктивное решение приспособления (пространственная композиция, взаимное расположение элементов приспособления, его форма)</p>
Промышленный образец	<p>Это новое художественное и художественно-конструкторское решение изделий, когда достигается единство технических и эстетических свойств, определяющих внешний вид промышленного изделия. Он может быть объемным (модель), плоским (рисунок) или комбинированным</p>
Знак для товаров и услуг (торговая марка)	<p>Это любое обозначение или любая комбинация обозначений, по которым товары и услуги одних лиц отличаются от аналогичных товаров и услуг других лиц. Такими обозначениями могут быть, в частности, слова, буквы, цифры, изобразительные элементы, композиции цветов.</p> <p>Основное задание торговой марки состоит в идентификации товара или услуги и его производителя на рынке</p>
Коммерческое (фирменное) наименование	<p>Это сложившееся обозначение предприятия или гражданина-предпринимателя, от имени которого осуществляется производственная или иная деятельность. Оно используется для идентификации субъектов хозяйствования и выделения их среди других, а также для общей характеристики их репутации на рынке</p>
Рационализаторское предложение	<p>Это признанное юридическим лицом предложение, содержащее технологическое (техническое) или организационное решение в любой сфере его деятельности. Объектом рационализаторского предложения может быть материальный объект или процесс</p>

1	2
Ноу-хау	В переводе с англ. "знать, как сделать". Это опыт предприятия в технической, управленческой, коммерческой, финансовой и других сферах деятельности, который может быть практически использован в научных исследованиях и разработках или в процессе изготовления и реализации продукции. К ноу-хау относятся также незапатентованные по различным причинам изобретения. Ноу-хау имеет конфиденциальный характер, не защищается охранными документами, но и не публикуется, является собственностью предприятия
Коммерческая тайна	Это информация, непосредственно связанная с деятельностью предприятия, которая не является государственной тайной, но разглашение которой может принести вред интересам предприятия. Коммерческую тайну составляет совокупность производственно-хозяйственной, финансово-экономической и научно-технической информации о деятельности предприятия, разглашение которой может привести к негативным финансовым результатам

Передача прав собственности на использование НМР осуществляется в форме лицензионного соглашения. Договор, согласно которого владелец нематериального ресурса (**лицензиар**) передает другой стороне (**лицензиату**) лицензию на использование в определенных пределах своих прав на патенты, ноу-хау, торговые марки и другие НМР, называется **лицензионным соглашением**.

Лицензией называется разрешение использовать нематериальный ресурс на протяжении определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Следует отметить, что по самой своей природе НМР возникают или как результат новых уникальных знаний в любой форме, или как следствие редкостности (природной или организованной) каких-либо ресурсов. В обоих этих случаях использование таких ресурсов создает для их собственников исключительные, недоступные для конкурентов возможности при производстве и реализации определенной продукции и обеспечивает получение дополнительных экономических выгод.

8.7. Понятие и классификация нематериальных активов предприятия

Термин **"нематериальные активы" (НМА)** введен в отечественную практику результате перевода на русский язык слова *intangible* (нематериальный) от латинского *tangere* и означает "касаться, осязать". Понятие некоторых объектов НМА, таких, как концессия, франшиза, бренд, является относительно новым для Украины.

С точки зрения бухгалтерского учета, национальные и международные стандарты бухгалтерского учета по-разному подходят к определению "нематериальный актив".

Согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) 38 "Нематериальные активы", **нематериальный актив** – это ресурс, который предприятие контролирует в результате прошлых событий и от которого планирует получить экономические выгоды в будущем. Этот международный стандарт требует соблюдения трех основных признаков НМА: идентификация; подконтрольность компании; получение экономических выгод, отсутствие физической формы.

Относительно национальной учетной практики, согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета 8 "Нематериальные активы" (П(С)БУ), **нематериальный актив** – это немонетарный актив, который не имеет материальной формы и может быть идентифицирован [54].

Классификация и учет НМА ведется по каждому объекту по группам, представленным на рис. 8.9.

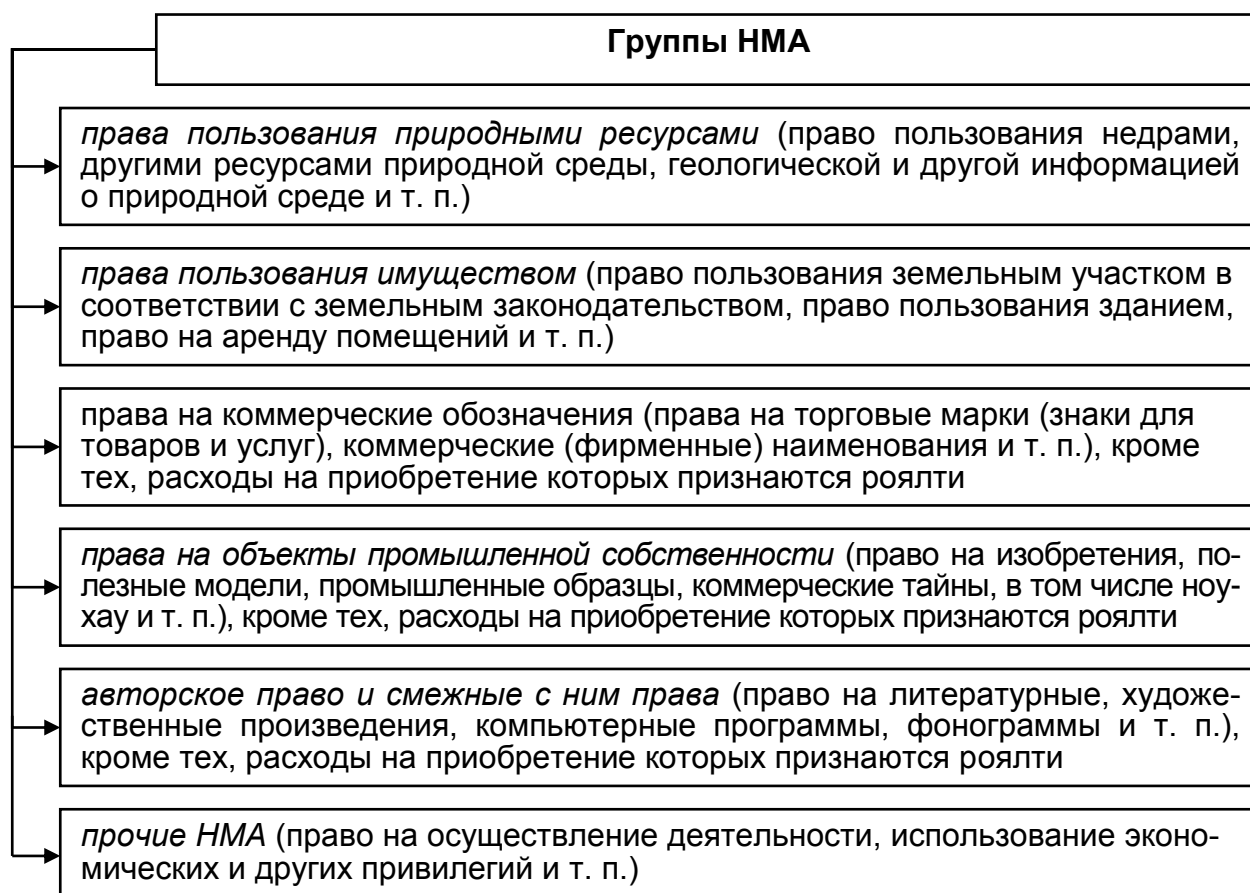


Рис. 8.9. Основные группы НМА

Не признаются НМА, а подлежат отражению в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены:

- 1) расходы на исследования;
- 2) расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- 3) расходы на рекламу и продвижение продукции на рынке;
- 4) расходы на создание, реорганизацию и перемещение предприятия или его части;
- 5) расходы на повышение деловой репутации предприятия, стоимость изданий и расходы на создание торговых марок (товарных знаков).

Если НМА получен в результате разработки, то **НМА следует отражать в балансе** при условии, если предприятие имеет:

- 1) намерение, техническую возможность и ресурсы для доведения НМА до состояния, в котором он пригоден для реализации или использования;
- 2) возможность получения будущих экономических выгод от реализации или использования НМА;
- 3) информацию для достоверного определения расходов, связанных с разработкой НМА.

Приобретенные (созданные) НМА зачисляются на баланс предприятия по первоначальной стоимости.

Первоначальная стоимость приобретенного НМА состоит из:

- 1) цены (стоимости) приобретения, кроме полученных торговых скидок;
- 2) таможенной пошлины;
- 3) не прямых налогов, не подлежащих возмещению;
- 4) других расходов, непосредственно связанных с его приобретением и доведением до состояния, в котором он пригоден для использования по назначению.

Первоначальная стоимость НМА, созданного предприятием, включает:

- 1) прямые расходы на оплату труда;
- 2) прямые материальные расходы;
- 3) другие расходы, непосредственно связанные с созданием этого НМА и приведением его в состояние пригодности для использования по назначению (оплата регистрации юридического права, амортизация патентов, лицензий и т. п.).

Начисление амортизации НМА, кроме права постоянного пользования земельным участком, осуществляется в течение срока их полезного использования, который устанавливается предприятием (в распорядительном акте) при признании этого объекта активом (при зачислении на баланс). НМА с неопределенным сроком полезного использования амортизации не подлежат (те, по которым предприятием не определено ограничение срока, в течение которого ожидается увеличение денежных средств, или их эквивалентов, от использования таких НМА). Для **начисления амортизации НМА** предприятие может применять сроки их полезного использования, установленные налоговым законодательством.

8.8. Сущность, кругооборот и классификация оборотных средств (оборотные фонды, фонды обращения)

Осуществление хозяйственной деятельности требует вложений средств не только в основные производственные фонды и нематериальные активы, но и в трудовые ресурсы и предметы труда, из которых изготавливают продукцию предприятия, то есть формирования **оборотного капитала**. Оборотный капитал предприятия материализуется в **оборотные средства предприятия**. Сущность понятия "оборотные средства" предприятия представлена на рис. 8.10.

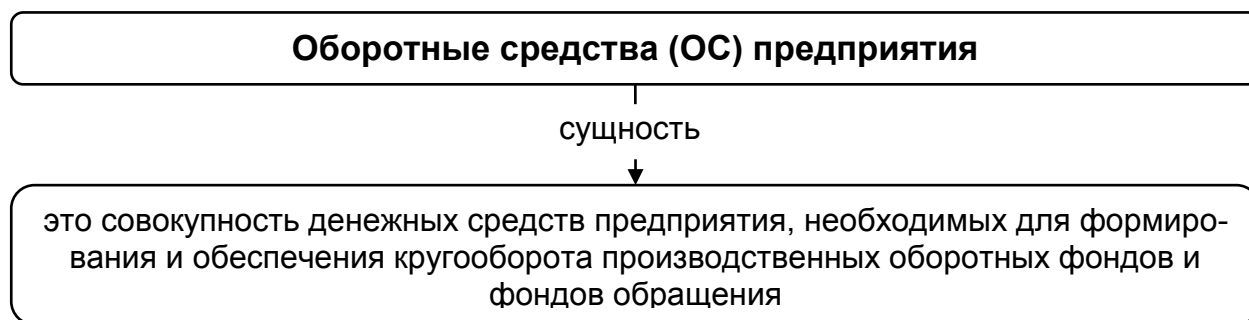


Рис. 8.10. Сущность понятия "оборотные средства" предприятия

На предприятии денежные средства авансируются в производственные запасы сырья, материалов, которые, поступая в производство, преобразуются с помощью соответствующих средств труда и рабочей силы в готовую продукцию. Реализация этой продукции позволяет получить денежные средства, обеспечивающие следующий производственный цикл. Таким образом, осуществляется **кругооборот ОС** предприятия, которые проходят **3 стадии**: денежную, производственную и товарную.

Основной особенностью ОС является то, что они участвуют только в одном производственном цикле. При этом они меняют свою вещественную форму, превращаясь из сырья в готовый продукт. Эта особенность предопределяет **главный экономический признак ОС**: свою стоимость они полностью переносят на стоимость готовой продукции в каждом производственном цикле, и после реализации продукции их стоимость снова возвращается производителю через выручку от реализации.

Оборотные средства, которые функционируют в сфере производства, называются **оборотными производственными фондами**, а которые обслуживают сферу обращения, – **фондами обращения** (8.11).



Рис. 8.11. Классификация ОС по сферам оборота

Элементы оборотных производственных фондов, как и фондов обращения, отличаются материально-вещественной формой и характером участия в производстве. На рис. 8.12 показан состав ОС предприятия.

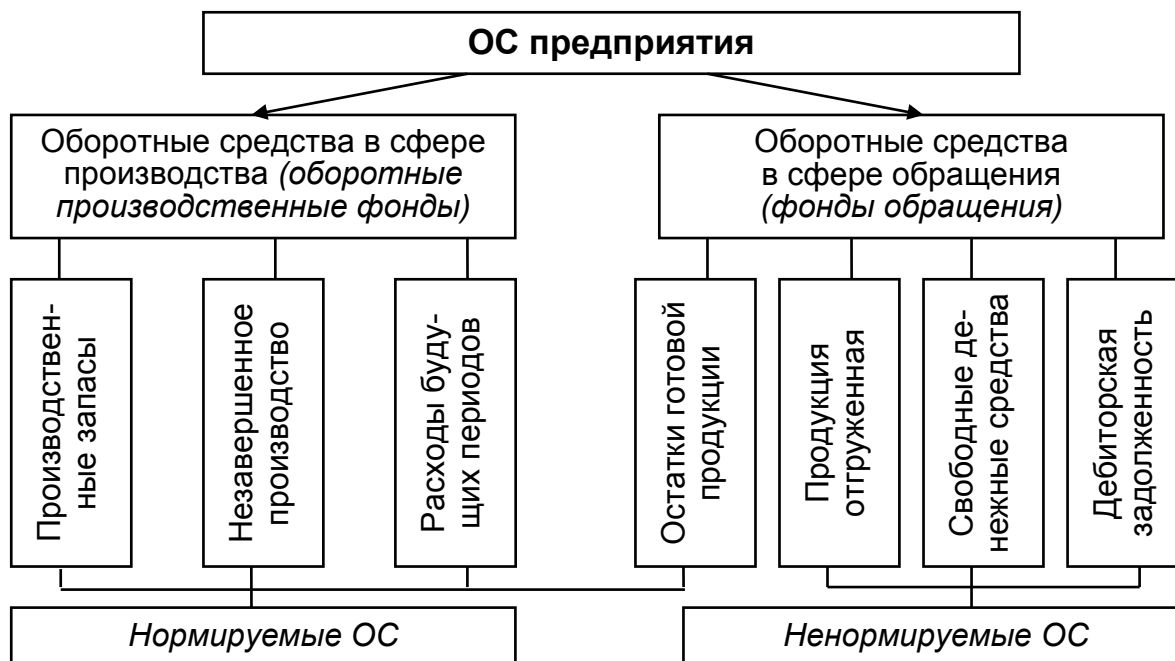


Рис. 8.12. Состав ОС предприятия

Структуру ОС предприятия характеризует удельный вес отдельных элементов оборотных средств в их общей сумме. Изучение структуры ОС предприятия дает возможность определить резервы и пути ускорения оборачиваемости его ОС, то есть повышения эффективности их использования [13].

Характеристика составных элементов ОС предприятия представлена в табл. 8.4.

Таблица 8.4

Характеристика составных элементов ОС предприятия

Элементы ОС	Характеристика элементов ОС
<i>Оборотные производственные фонды</i>	
Производственные запасы	Это все материальные ресурсы, поступившие на предприятие от их изготовителей или торговых организаций и находящиеся у него на складе в ожидании запуска в производство. К ним относятся: запасы сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, вспомогательных материалов, топлива, инструментов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП)
Незавершенное производство	Это продукция, производство которой не закончено или которая подлежит дальнейшей обработке. Относятся: покупные полуфабрикаты, требующие дополнительной обработки, детали и узлы, находящиеся в процессе обработки
Расходы будущих периодов	Это расходы данного периода, подлежащие погашению за счет себестоимости последующих периодов. К ним относятся: затраты на проектирование и освоение новой продукции, рационализацию и изобретательство и др. Расходы будущих периодов носят неравномерный характер
<i>Фонды обращения</i>	
Остатки готовой продукции	Это готовая продукция, которая находится на складах предприятия в процессе подготовки и реализации
Продукция отгруженная	Это продукция, находящаяся в пути и неоплаченная, если оплата осуществляется после получения готовой продукции покупателем. В условиях предоплаты этот элемент отсутствует
Свободные денежные средства	Это денежные средства, которые находятся на текущем счете и в кассе предприятия
Дебиторская задолженность	Это задолженность покупателей и плательщиков перед данным предприятием

Следует отметить, что ОС предприятия *в зависимости от источников формирования* могут подразделяться на собственные и заемные.

Собственные ОС – это ОС, которые формируются за счет уставного фонда, прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и направляемой на финансирование оборотных средств, и устойчивых пассивов (например,

минимальная задолженность по заработной плате работникам, возникающая за счет разницы между датой ее начисления и днем выплаты).

Заемные ОС – это ОС, которые складываются в основном за счет краткосрочных кредитов, полученных в коммерческих банках, нормальной кредиторской задолженности поставщикам и привлеченных средств юридических и физических лиц (например, реализованные сторонним лицам облигации, выданные векселя и др.).

8.9. Необходимость и методы определения потребности в оборотных средствах

Для обеспечения бесперебойной производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходимо четкое, обоснованное определение **потребности в ОС**, задействованных на соответствующих стадиях их оборота. *Избыток ОС* ведет к их нерациональному использованию, что снижает общую рентабельность деятельности предприятия. *Недостаток ОС* ведет к сбоям в производственном процессе, нарушениям графиков отгрузки продукции, не дает возможности своевременно расплатиться с поставщиками материальных ресурсов и своими работниками, что приводит к снижению объемов производства, суммы прибыли и конкурентоспособности предприятия [43].

Определение потребности в ОС должно быть увязано со сметой затрат на производство и планом предприятия (количество продукции, цены, сроки поставки, рынки сбыта и т. д.). При планировании оптимальной потребности в ОС во внимание принимаются: во-первых, средства, авансируемые для создания производственных запасов; во-вторых, заделы незавершенного производства; в-третьих, накопление готовой продукции на складе.

На предприятии могут использовать **3 метода планирования оптимальной потребности в ОС**: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета. Выбор этих методов зависит от размеров предприятия, объемов производственной программы, характера хозяйственных связей, организации учета и квалификации экономиста.

Характеристика методов планирования оптимальной потребности в ОС представлена в табл. 8.5.

Определение потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется в процессе **нормирования ОС**.

Характеристика методов планирования оптимальной потребности в ОС

Методы планирования оптимальной потребности в ОС	Характеристика методов
Аналитический	<p>Предусматривает определение потребности ОС в размере их средних фактических остатков с учетом роста объемов производства. При этом учитываются конкретные условия работы предприятия в будущем периоде (например, изменение цен).</p> <p>Применяется на тех предприятиях, которые функционируют более 1 года, где уже сформировалась производственная программа и организован производственный процесс, имеются статистические данные за прошлые периоды об изменении размера ОС и нет квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования ОС</p>
Коэффициентный	<p>При проведении расчетов все нормируемые ОС делятся на две группы: зависящие и не зависящие от роста объема производства.</p> <p>К <i>первой группе</i> ОС относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, незавершенное производство, готовая продукция. По этой группе потребность в ОС определяется, исходя из их потребности в базовом году, темпов роста производства продукции и ускорения оборачиваемости ОС в планируемом периоде.</p> <p>К <i>второй группе</i> ОС относятся: запчасти для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП), расходы будущих периодов. По этой группе потребность планируется на уровне средних фактических остатков за ряд лет.</p> <p>Применяется на тех предприятиях, которые функционируют более 1 года</p>
Прямого счета	<p>Предусматривает расчет запасов по каждому элементу ОС с учетом всех изменений на уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировки товарно-материальных ценностей, практики расчетов между предприятиями.</p> <p>Этот метод очень трудоемкий, но наиболее точный.</p> <p>Применяется при организации нового предприятия</p>

Рассмотрим основные понятия, связанные с процессом нормирования ОС на предприятии, на рис. 8.13.

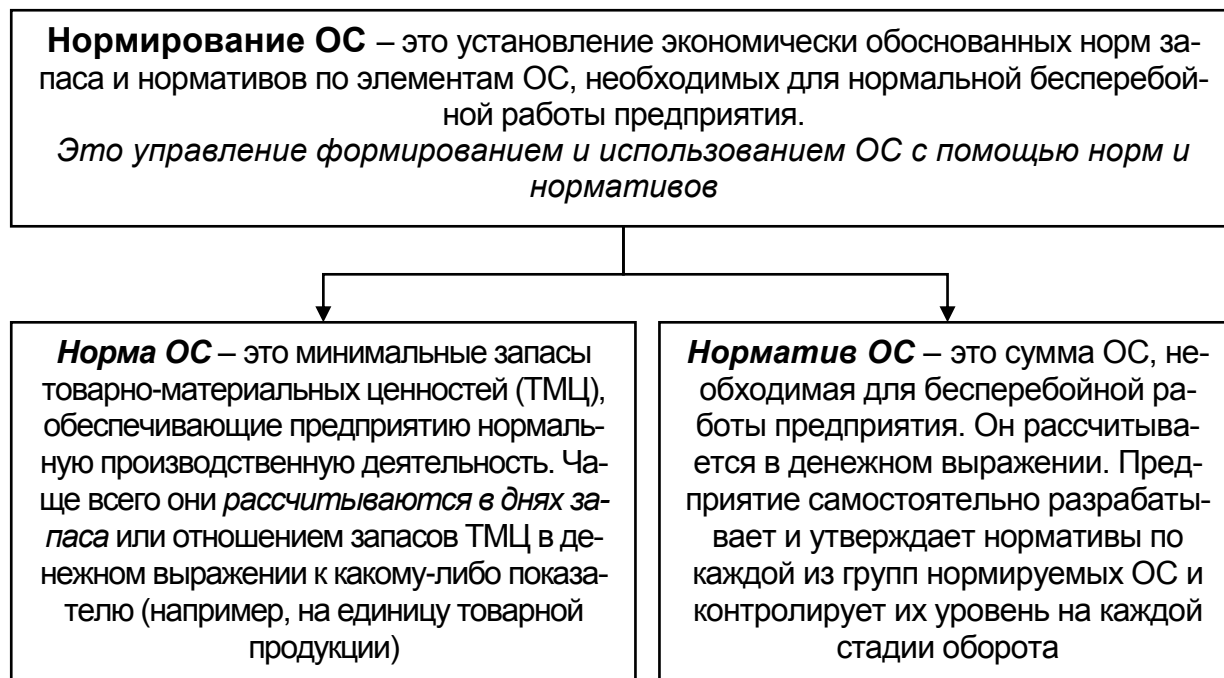


Рис. 8.13. Ключевые понятия процесса нормирования ОС

Норма ОС в днях запаса означает длительность периода работы предприятия, обеспечиваемого данным видом материальных ценностей.

Норма запаса в днях состоит из текущего и страхового запасов, времени нахождения материалов в пути после их оплаты, времени, необходимого для выгрузки, приемки и складирования прибывших материалов, а также времени на лабораторный анализ и подготовку материалов к производству. **Норма текущего запаса в днях** принимается равной половине интервала между двумя очередными поставками. Например, если норма запаса какого-либо вида материальных ресурсов определена 5 дней, то это означает, что на предприятии должен быть образован пятидневный запас этих материалов, способный обеспечить производство в течение этого периода [13].

Величина ОС на предприятии планируется по установленным нормативам оборотных средств. **Общий норматив ОС** по предприятию ($O_{П}$) определяется как сумма составляющих **нормируемых ОС**:

$$O_{П} = O_{з} + O_{Т} + O_{з.ч.} + O_{нзп} + O_{мбп} + O_{рбп} + O_{гп}, \quad (8.11)$$

где $O_{з}$ – норматив ОС, вложенных в производственные запасы, грн;

$O_{Т}$ – норматив ОС по таре, грн;

$O_{з.ч.}$ – норматив ОС по запасным частям для ремонта, грн;

$O_{нзп}$ – норматив ОС по незавершенному производству, грн;

$O_{мбп}$ – норматив ОС по малоценным и быстроизнашивающимся предметам (МБП), грн;

$O_{рбп}$ – норматив ОС по расходам будущих периодов, грн;

$O_{гп}$ – норматив ОС по готовой продукции, грн.

Рассмотрим подробнее расчет отдельных нормативов ОС.

Норматив ОС, вложенных в производственные запасы (O_3), определяется по формуле:

$$O_3 = C_i \times H_i \times P_i, \quad (8.12)$$

где C_i – планово-заготовительная цена i -го материального ресурса, грн;

H_i – норма запаса i -го материального ресурса, дни;

P_i – среднесуточный расход i -го материального ресурса, нат. ед.

Норматив оборотных средств по таре (O_T) рассчитывается по формуле:

$$O_T = H_T \times A, \quad (8.13)$$

где H_T – норма ОС по таре на единицу товарной продукции, грн;

A – выпуск товарной продукции в оптовых ценах предприятия.

Норматива ОС по запасным частям для ремонта ($O_{з.ч.}$) осуществляется по формуле:

$$O_{з.ч.} = H_{з.ч.} \times \Phi_{об}, \quad (8.14)$$

где $H_{з.ч.}$ – норма запасных частей на единицу стоимости оборудования, грн;

$\Phi_{об}$ – полная балансовая стоимость оборудования, грн.

Норматив ОС по МБП ($O_{мбп}$) определяется по формуле:

$$O_{мбп} = H_{мбп} \times A, \quad (8.15)$$

где $H_{мбп}$ – норма ОС по МБП на единицу товарной продукции, грн.

Норматив ОС по незавершенному производству ($O_{нзп}$) определяется по формуле:

$$O_{нзп} = K_{н.з.} \times C_i \times T_{ц} \times A_i, \quad (8.16)$$

где $K_{н.з.}$ – коэффициент нарастания затрат (отношение средней себестоимости незавершенного производства к общей сумме плановых затрат на производство);

C_i – затраты на изготовление определенного вида товарной продукции, грн;

$T_{ц}$ – длительность производственного цикла, дни;

A_i – среднесуточный выпуск определенного вида продукции, в нат. ед.

Норматив ОС по расходам будущих периодов ($O_{рбп}$) рассчитывается, исходя из остатков этих затрат на начало планового года (O_n), новых плановых затрат (Б) и плановых сумм списания затрат на себестоимость ($C_{сп}$):

$$O_{рбп} = O_n + Б \cdot C_{сп}. \quad (8.17)$$

Норматив ОС по готовой продукции ($O_{гп}$) определяется по формуле:

$$O_{гп} = C_i \times H_{г.п.} \times A_i, \quad (8.18)$$

где $H_{г.п.}$ – норма запаса готовой продукции, дни.

Норма запаса готовой продукции определяется временем, необходимым для накопления и комплектации отгрузочной партии, ожидания транспортных средств, погрузки и доставки продукции к месту отправления, оформления документов.

8.10. Показатели эффективности использования оборотных средств

Постоянное возобновление процесса производства осуществляется благодаря кругообороту ОС, от непрерывности которого в значительной мере зависят нормальный ход производства, его ритмичность, бесперебойность поступления потребителям изготовленной на предприятии продукции.

Эффективность использования ОС характеризуется скоростью их оборота. Ускорение оборачиваемости ОС способствует как увеличению объема продукции на 1 грн текущих затрат предприятия, так и освобождению части средств и, следовательно, созданию дополнительных резервов для расширения производства.

Оборачиваемость ОС характеризуется рядом взаимосвязанных показателей, основными среди которых являются: коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки и длительность одного оборота ОС.

Рассмотрим подробнее основные **показатели эффективности использования ОС**:

1) *коэффициент оборачиваемости ОС* ($K_{об}$) показывает количество оборотов, совершаемых ОС за определенный период времени (год, квартал):

$$K_{об} = \frac{РП}{ОС}, \quad (8.19)$$

где РП – объем реализованной продукции в оптовых ценах предприятия, грн;
ОС – средний остаток нормируемых ОС, грн.

Чем выше значение коэффициента оборачиваемости при прочих равных условиях, тем лучше используются ОС предприятия;

2) *коэффициент закрепления ОС* ($K_з$) является обратной величиной коэффициента оборачиваемости и характеризует величину оборотных средств, приходящихся на 1 грн реализованной продукции предприятия:

$$K_з = \frac{ОС}{РП} = \frac{1}{K_{об}}. \quad (8.20)$$

Увеличение коэффициента закрепления ОС при прочих равных условиях свидетельствует о снижении эффективности использования ОС предприятия;

3) *длительность (продолжительность) одного оборота ОС* ($T_{об}$) – показатель, который характеризует среднюю длительность пребывания ОС в одном обороте:

$$T_{об} = \frac{Д}{K_{об}}, \quad (8.21)$$

где Д – продолжительность рассматриваемого периода (год – 360 дней, квартал – 90 дней, месяц – 30 дней).

Уменьшение длительности одного оборота ОС свидетельствует об улучшении их использования на предприятии.

Эффективное использование ОС предполагает ускорение их оборачиваемости, результатом которого может быть:

во-первых, уменьшение величины ОС при обеспечении производства того же объема реализованной продукции, что может быть обусловлено, например, ограниченным спросом на продукцию предприятия. Высвобожденные в данном случае ОС могут приносить дополнительный доход предприятию за счет других вариантов вложений средств в производственную или финансовую деятельность;

во-вторых, рост объема реализованной продукции при сохранении того же количества ОС, то есть не за счет дополнительно авансированных ОС, а в результате более быстрого их возмещения и повторного использования;

в-третьих, одновременное увеличение объема реализованной продукции и уменьшение потребности в ОС.

В результате ускорения ОС имеет место **абсолютное** и **относительное высвобождение ОС** из оборота:

1) **абсолютное высвобождение ОС из оборота** (Δa) отражает уменьшение величины ОС, задействованных для обеспечения хозяйственной деятельности в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом, и рассчитывается по формуле:

$$\Delta a = \frac{РП_{пл}}{К_{об}^{пл}} - \frac{РП_{ф}}{К_{об}^{\phi}}, \quad (8.22)$$

где $РП_{пл}$, $РП_{ф}$ – соответственно объем реализованной продукции по плану и фактически, грн;

$К_{об}^{пл}$, $К_{об}^{\phi}$ – соответственно коэффициент оборачиваемости по плану и фактически.

Абсолютное высвобождение ОС фиксируется, если выполняется условие роста объема реализации фактически по сравнению с планом, то есть $РП_{ф} \geq РП_{пл}$. Отрицательное значение величины абсолютно высвобожденных из оборота средств без соответствующего роста объема

реализованной продукции свидетельствует об их перерасходе и неэффективном использовании [43];

2) *относительное высвобождение ОС из оборота* (ΔO) имеет место, когда темпы роста объемов реализации опережают темпы роста ОС, и рассчитывается по формуле:

$$\Delta O = RP_{\text{одн}} \times \Delta T_{\text{об}} = RP_{\text{одн}} \times (T_{\text{об}}^{\text{ф}} - T_{\text{об}}^{\text{пл}}), \quad (8.23)$$

где $RP_{\text{одн}}$ – однодневная реализация продукции в отчетном периоде, грн;

$\Delta T_{\text{об}}$ – число дней уменьшения (увеличения) продолжительности оборота ОС фактически ($T_{\text{об}}^{\text{ф}}$) по сравнению с планом ($T_{\text{об}}^{\text{пл}}$).

Следует отметить, что относительное высвобождение ОС может наблюдаться и при отсутствии абсолютного высвобождения ОС.

Таким образом, основной задачей каждого предприятия является поиск путей ускорения оборачиваемости ОС. Чем меньше времени ОС задерживаются на отдельных стадиях, тем быстрее совершается их полный оборот и эффективнее они используются.

Выводы

1. Капитал предприятия составляют совокупные ресурсы, используемые в бизнесе. В зависимости от назначения и особенностей функционирования различают основной и оборотный капитал предприятия.

2. Основной капитал формирует ту часть активов предприятия, которые участвуют во многих производственных циклах, по частям перенося свою стоимость на стоимость готовой продукции по мере износа.

3. Оборотный капитал представляет ту часть используемого производственного капитала, которая авансируется в предметы труда и рабочую силу, используется только в одном производственном цикле и возвращается на предприятие уже за один оборот.

4. Средства труда и предметы труда, вовлеченные в производственный процесс, в сумме составляют производственные фонды, состоящие из основных производственных фондов (производственные здания, сооружения и инвентарь и др.) и оборотных производственных фондов (производственные запасы, незавершенное производство и др.).

5. Кроме основных производственных фондов, предприятия располагают непроизводственными основными фондами, то есть фондами, которые не принимают непосредственного участия в процессе производства. В совокупности ОПФ и непроизводственные основные фонды составляют основные фонды предприятия.

6. Соотношение отдельных групп производственных фондов в стоимостном выражении к общей стоимости основных производственных фондов определяет их технологическую структуру.

7. Основные фонды учитываются и планируются в натуральном и стоимостном выражении. Под оценкой основных фондов предприятия понимается денежное выражение их стоимости.

8. На протяжении длительного функционирования в хозяйственной деятельности предприятий основные фонды подвергаются физическому (материальному) и технико-экономическому (моральному) износу. Необходимой предпосылкой обновления средств труда в их натуральной форме является постепенное возмещение их стоимости, осуществляемое посредством амортизации. Для возмещения стоимости изношенной части основных фондов каждое предприятие производит амортизационные отчисления.

9. Методами начисления амортизации основных фондов являются: прямолинейный метод; метод уменьшения остаточной стоимости; метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости; кумулятивный метод; производственный метод.

10. Экономическая эффективность использования основных фондов определяется положительной динамикой относительных величин, характеризующих результат производственно-хозяйственного использования основных фондов предприятия в расчете на 1 гривну, вложенную в их формирование и совершенствование.

11. Для оценки эффективности использования основных фондов служат следующие показатели: фондоотдача, фондоемкость, фондоемкость труда, рентабельность основных фондов.

12. Для оценки и анализа процесса обновления основных фондов используют такие показатели: коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент прироста основных фондов.

13. Для оценки технического состояния основных фондов используются такие показатели: коэффициент износа и коэффициент годности.

14. Нематериальные ресурсы предприятия являются частью потенциала предприятия, которая способна обеспечивать ему экономическую пользу на протяжении достаточно длительного периода времени и для которой характерны отсутствие материальной основы и неопределенность величины будущей прибыли от ее использования. Понятие "нематериальные ресурсы предприятия" используется для характеристики совокупности объектов интеллектуальной собственности.

15. Интеллектуальная собственность используется для: определения результатов творческого труда человека; обозначения принадлежности результатов творческого труда человека соответствующим субъектам творческой деятельности; закрепления за субъектами творческой деятельности личных неимущественных и имущественных прав на разработку и использование созданных ими интеллектуальных продуктов.

16. Нематериальный актив – это немонетарный актив, который не имеет материальной формы, и может быть идентифицирован. Классификация и учет нематериальных активов ведется по каждому объекту по группам.

17. Осуществление хозяйственной деятельности требует вложений средств не только в основные производственные фонды и нематериальные активы, но и в трудовые ресурсы и предметы труда, из которых изготавливают продукцию предприятия, то есть формирования оборотного капитала. Оборотный капитал предприятия материализуется в оборотные средства предприятия – совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения. Свою стоимость оборотные средства предприятия полностью переносят на стоимость готовой продукции в каждом производственном цикле, и после реализации продукции их стоимость снова возвращается производителю через выручку от реализации.

18. Оборотные средства, которые функционируют в сфере производства, называются оборотными производственными фондами, а которые обслуживают сферу обращения, – фондами обращения.

19. Структуру оборотных средств предприятия характеризует удельный вес отдельных элементов оборотных средств в их общей сумме.

20. Оборотные средства предприятия в зависимости от источников формирования могут подразделяться на собственные, которые формируются за счет уставного фонда, прибыли, остающейся в распоряжении

предприятия и направляемой на финансирование оборотных средств, и устойчивых пассивов, и заемные, которые складываются за счет краткосрочных кредитов, полученных в коммерческих банках, нормальной кредиторской задолженности поставщикам и привлеченных средств юридических и физических лиц.

21. Для обеспечения бесперебойной производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходимо четкое, обоснованное определение потребности в оборотных средствах. На предприятии могут использовать три метода планирования оптимальной потребности в оборотных средствах: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета. Выбор этих методов зависит от размеров предприятия, объемов производственной программы, характера хозяйственных связей, организации учета и квалификации экономиста.

22. Эффективность использования оборотных средств характеризуется скоростью их оборота. Показателями эффективности использования оборотных средств являются: коэффициент оборачиваемости оборотных средств; коэффициент закрепления оборотных средств и длительность (продолжительность) одного оборота оборотных средств.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Дайте определение понятию "капитал".
2. Что такое основные производственные фонды?
3. Что такое первоначальная стоимость основных производственных фондов?
4. Раскройте экономическую сущность амортизации основных фондов предприятия.
5. Назовите методы начисления амортизации и основные их особенности.
6. Какие показатели рассчитываются для оценки эффективности использования основных производственных фондов?
7. Что такое нематериальные ресурсы предприятия?
8. В чем заключается отличие между понятиями "нематериальные ресурсы предприятия" и "нематериальные активы предприятия"?
9. Раскройте экономическую сущность оборотных средств. В чем заключается их главное отличие от основных фондов?
10. Назовите основные стадии кругооборота оборотных средств.

11. С помощью каких методов осуществляется определение потребности в оборотных средствах? Какой из этих методов является наиболее точным?

12. Какие показатели рассчитываются для оценки эффективности использования оборотных средств?

Тесты для самодиагностики

1. К основным фондам не относятся:

- а) здания производственно-хозяйственного назначения;
- б) спортивные сооружения;
- в) передаточные устройства;
- г) измерительные приборы.

2. Коэффициент прироста основных производственных фондов – это соотношение:

- а) стоимости введенных фондов к их стоимости на конец года;
- б) разности между стоимостью введенных и выведенных основных фондов к их общей сумме на конец года;
- в) стоимости выведенных фондов к их сумме на начало года;
- г) разности между стоимостью введенных и выведенных фондов к их общей сумме на начало года.

3. Амортизация – это:

- а) потеря части стоимости основных фондов под влиянием научно-технического прогресса;
- б) процент годовых отчислений от балансовой стоимости;
- в) материальный износ основных фондов, вследствие чего они перестают удовлетворять предъявленные к ним требования;
- г) постепенное погашение стоимости основных фондов перенесением ее на себестоимость изготовленной продукции.

4. Нематериальные ресурсы – это:

- а) результат интеллектуальной деятельности человека, объектом которой является новая по виду, форме, размещению частей или построению модель, пригодная для промышленного изготовления;
- б) часть потенциала предприятия, способная приносить экономическую выгоду на протяжении продолжительного времени, для которой

характерно отсутствие материальной основы и неопределенность размеров будущих прибылей от ее использования;

в) результат творческой деятельности человека в любой сфере технологии, решение технического задания в определенной отрасли народного хозяйства, которое характеризуется важной новизной и обеспечивает положительный эффект (практическую пользу).

5. Лицензия – это:

а) информация, которая имеет определенную экономическую ценность, независимо от способа закрепления и передачи;

б) выданный государственным органом документ, который подтверждает право лицензиара на соответствующий объект промышленной собственности;

в) разрешение на использование другим лицом предмета лицензии на определенный срок за вознаграждение.

6. Укажите правильное утверждение среди перечисленных ниже:

а) нематериальные ресурсы подлежат физическому и моральному износу;

б) нематериальные активы подлежат физическому и моральному износу;

в) нематериальные ресурсы подлежат лишь моральному износу;

г) нематериальные активы подлежат лишь моральному износу.

7. Оборотные средства – это:

а) средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения непрерывности процесса производства;

б) стоимость отдельных статей оборотных производственных фондов и фондов обращения;

в) сумма средств, которая вкладывается владельцем в определенное предприятие с целью получения прибыли.

8. К оборотным средствам не относят:

а) сырье и основные материалы;

б) запасные части для ремонта;

в) расходы на проектирование и подготовку к выпуску продукции;

г) транспортные средства предприятия;

д) отгруженную неоплаченную продукцию.

9. Незавершенное производство входит в состав фондов обращения:

- а) да;
- б) нет.

10. Эффективное использование оборотных средств характеризуется:

- а) коэффициентом оборачиваемости;
- б) коэффициентом нарастания расходов;
- в) среднедневным выпуском продукции.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 8.1

Первоначальная стоимость оборудования – 280 тыс. грн. Срок полезного использования оборудования – 8 лет. Определить остаточную стоимость оборудования после трех лет его эксплуатации, если для амортизации был применен прямолинейный метод, а ликвидационная стоимость оборудования равна нулю.

Практическое задание 8.2

На предприятии стоимость основных фондов на начало отчетного периода составляла 7 500 тыс. грн. С июня введены основные фонды на сумму 1 550 тыс. грн, а с октября выведены основные фонды на сумму 900 тыс. грн. Объем произведенной продукции – 9 800 тыс. грн. Общая численность работников – 300 человек.

Рассчитать фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность труда на предприятии.

Практическое задание 8.3

На предприятии производственная себестоимость одного изделия составляет 350 грн, продолжительность производственного цикла – 2 дня, за год должно быть выпущено 1 000 изделий. Коэффициент нарастания расходов – 0,6. Определить норматив оборотных средств, вложенных в незавершенное производство.

Раздел 2. Организация и экономические результаты деятельности предприятия

9. Инвестиции

9.1. Понятие и классификация инвестиций.

9.2. Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования.

9.3. Финансовые инвестиции.

9.4. Оценка эффективности инвестиционной деятельности.

Ключевые понятия и термины: инвестиция, инвестиционная деятельность, инвестор, участник инвестиционной деятельности, реальные инвестиции, финансовые инвестиции, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, ценные бумаги, инвестиционный проект, чистая приведенная стоимость, индекс доходности, срок окупаемости.

9.1. Понятие и классификация инвестиций

Инвестиция является вложением капитала с целью его сохранения и приумножения. Законом Украины "Об инвестиционной деятельности" **инвестиции** определяются как все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект [30].

Согласно закону такими ценностями могут быть:

- 1) средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги (кроме векселей);
- 2) движимое и недвижимое имущество, а именно: здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности;
- 3) имущественные права интеллектуальной собственности;
- 4) совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или иного вида производства, но не запатентованных (ноу-хау);
- 5) права пользования землей, водой, ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, а также другие имущественные права;
- 6) другие ценности [30].

Совокупность указанных ценностей принято относить к объектам инвестиционной деятельности.

Инвестиции можно классифицировать по следующим признакам (рис. 9.1) [16; 42].

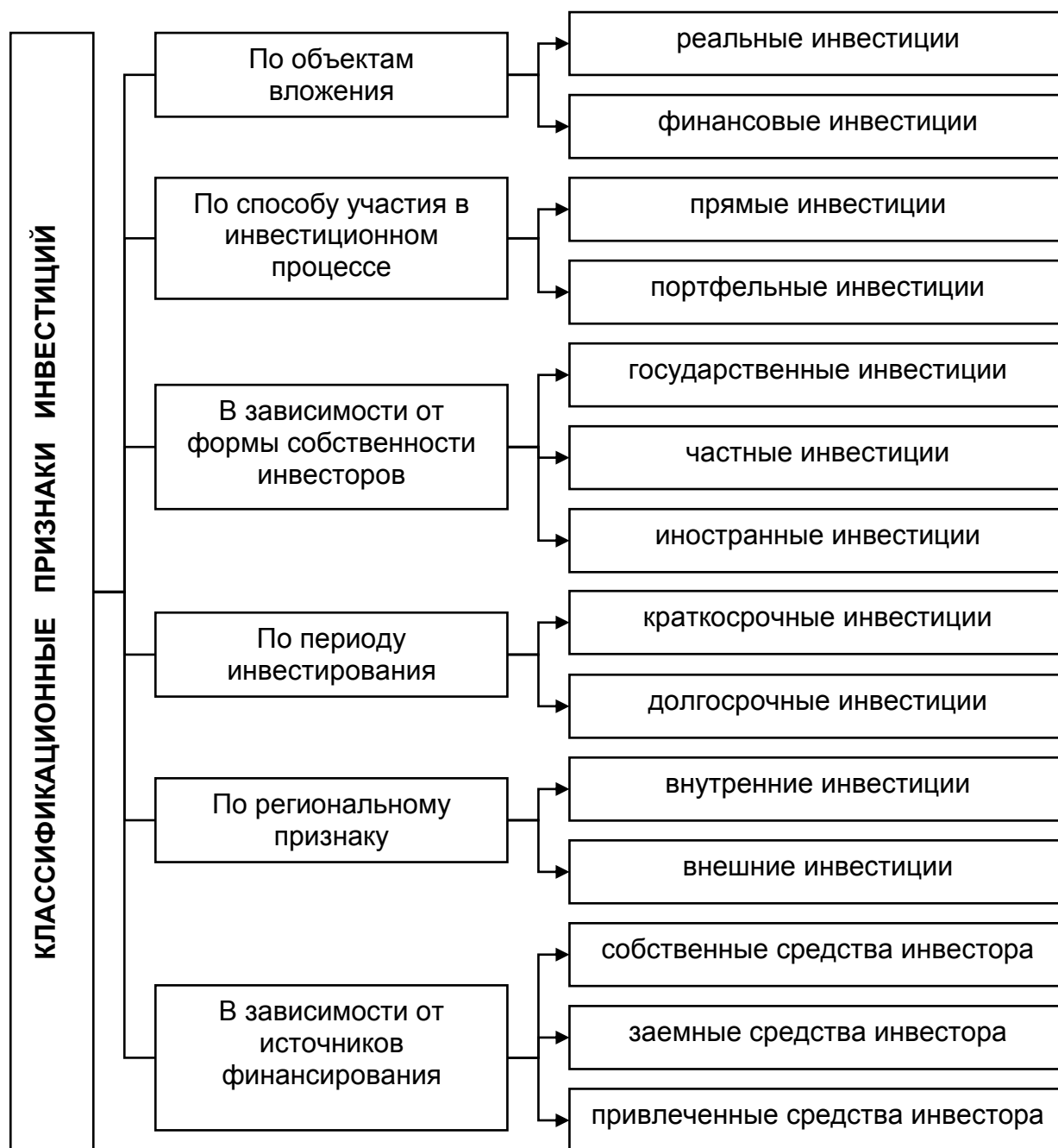


Рис. 9.1. Классификация инвестиций

Реальные инвестиции – это вложения, приносящие приращение реального капитала, то есть увеличение производственных фондов (основных и оборотных). Выделяют такие виды реальных инвестиций:

1) **инвестиции обновления** – средства, которые направляются на обновление средств производства (амортизационные отчисления);

2) **инвестиции развития, или чистые инвестиции**, – средства, которые используются на расширение производства посредством строительства зданий и сооружений, установки нового дополнительного оборудования, модернизации действующих производственных мощностей;

3) **валовые инвестиции**, состоящие из амортизационных отчислений и чистых инвестиций.

Финансовые инвестиции – вложения средств в ценные бумаги и другие финансовые инструменты.

Прямые инвестиции дают право участвовать в управлении объектом путем приобретения контрольного пакета акций.

Портфельные инвестиции осуществляет пассивный инвестор путем приобретения небольшой доли (пая) компании с целью получения доходов (прибыли) в виде дивидендов.

Государственные инвестиции финансируются из государственного бюджета, местных бюджетов и государственными предприятиями.

Частные инвестиции – средства населения (индивидуальных инвесторов), коммерческих структур и негосударственных предприятий.

Иностранные инвестиции – вложения, которые осуществляются иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

Краткосрочные инвестиции – вложения капитала на период, не превышающий одного года, например, краткосрочные депозитные вклады, покупка краткосрочных сберегательных сертификатов.

Долгосрочные инвестиции – вложения капитала на период более одного года.

Внутренние инвестиции – вложения средств в объекты инвестирования, расположенные в территориальных пределах данной страны.

Внешние инвестиции – вложения средств в объекты инвестирования, расположенные за пределами данной страны, например, покупка различных финансовых инструментов других стран – акций иностранных компаний, облигаций других стран.

Собственные средства инвестора формируются за счет взносов учредителей, чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей, амортизационных отчислений.

Заемные средства инвестора – долгосрочные банковские кредиты и лизинг.

Привлеченные средства инвестора формируются за счет эмиссии акций, инвестиционных сертификатов, взносов в уставный фонд других инвесторов и вкладчиков.

9.2. Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования

Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования в Украине регламентируется Законом Украины "Об инвестиционной деятельности", который определяет общие правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Украины.

В соответствии с данным законом **инвестиционной деятельностью** является совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций [30].

Инвестиционная деятельность осуществляется на основе:

1) инвестирования, которое осуществляется гражданами, негосударственными предприятиями, хозяйственными ассоциациями, союзами и обществами, а также гражданскими и религиозными организациями, другими юридическими лицами, основанными на коллективной собственности;

2) государственного инвестирования, в том числе государственной поддержки реализации инвестиционных проектов, осуществляемого органами государственной власти за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заемных средств;

3) инвестирования, осуществляемого органами местного самоуправления;

4) иностранного инвестирования, осуществляемого иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами;

5) совместного инвестирования, которое осуществляется гражданами и юридическими лицами Украины и иностранных государств [50].

Объектами инвестиционной деятельности могут быть:

1) любое имущество, в том числе основные фонды и оборотные средства во всех отраслях экономики;

2) ценные бумаги (кроме векселей);

3) целевые денежные вклады;

- 4) научно-техническая продукция;
 - 5) интеллектуальные ценности;
 - 6) другие объекты собственности и имущественные права [30].
- Субъекты инвестиционной деятельности представлены на рис. 9.2.

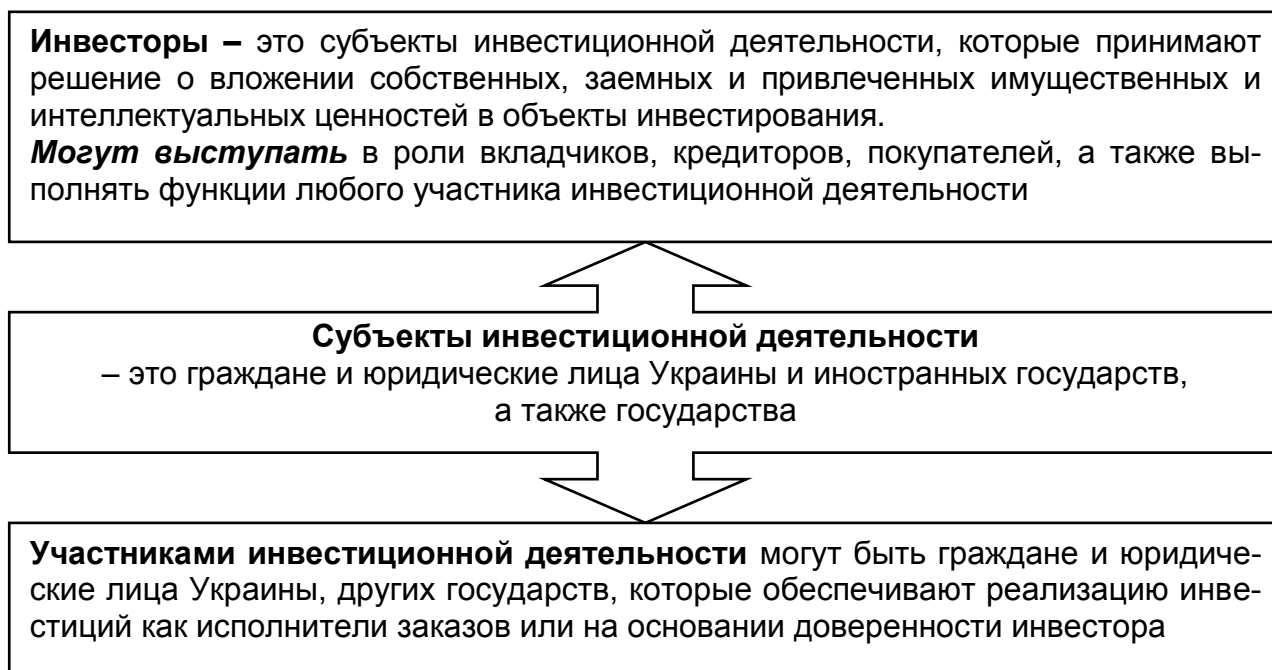


Рис. 9.2. **Субъекты инвестиционной деятельности**

Все субъекты инвестиционной деятельности независимо от форм собственности и хозяйствования имеют равные права по осуществлению инвестиционной деятельности. Инвестор самостоятельно определяет цели, направления, виды и объемы инвестиций, привлекает для их реализации на договорной основе любых участников инвестиционной деятельности, в том числе путем организации конкурсов и торгов. По решению инвестора права владения, пользования и распоряжения инвестициями, а также результатами их осуществления могут быть переданы другим гражданам и юридическим лицам в порядке, установленном законом. Взаимоотношения при такой передаче прав регулируются ими самостоятельно на основе договоров. Для инвестирования могут быть привлечены финансовые средства в виде кредитов, выпуска в установленном законодательством порядке ценных бумаг и займов.

9.3. Финансовые инвестиции

Финансовые инвестиции – это активная форма эффективного использования свободного капитала предприятия, которая связана с ценными бумагами.

Финансовое инвестирование осуществляется предприятием в следующих основных формах:

1) вложение капитала в уставные фонды ассоциированных, дочерних или совместных предприятий;

2) вложения капитала в прибыльные виды денежных инструментов (депозитный вклад в банке);

3) вложения капитала в прибыльные виды финансовых инструментов (ценные бумаги, которые свободно обращаются на фондовом рынке).

Согласно Закону Украины "О ценных бумагах и фондовом рынке" **ценные бумаги** – документы установленной формы с соответствующими реквизитами, которые заверяют денежные или другие имущественные права, определяют взаимоотношения лица, которое их разместило (выдало), и владельца и предусматривают выполнение обязательств согласно условиям их размещения, а также возможность передачи прав, которые вытекают из этих документов, другим лицам [35].

Ценные бумаги в зависимости от порядка их размещения (выдачи) делятся на эмиссионные и неэмиссионные.

Эмиссионные ценные бумаги – ценные бумаги, которые заверяют одинаковые права их владельцев в пределах одного выпуска относительно лица, которое берет на себя соответствующие обязательства (эмитент).

К эмиссионным ценным бумагам относятся:

- акции;
- облигации предприятий;
- облигации местных займов;
- государственные облигации Украины;
- ипотечные сертификаты;
- ипотечные облигации;
- сертификаты фондов операций с недвижимостью (сертификаты ФОН);

- инвестиционные сертификаты;
- казначейские обязательства Украины [35].

Акция – именная ценная бумага, которая заверяет имущественные права ее владельца (акционера), касающиеся акционерного общества, включая право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов и право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации, право на управление акционерным обществом, а также неимущественные права, предусмотренные действующим законодательством.

Облигация – ценная бумага, которая заверяет внесение его владельцем денег, определяет отношения займа между владельцем облигации и эмитентом, подтверждает обязательство эмитента возвратить владельцу облигации ее номинальную стоимость в предусмотренный условиями размещения облигаций срок и выплатить доход по облигации, если другое не предусмотрено условиями размещения.

Казначейское обязательство Украины – государственная ценная бумага, которая размещается исключительно на добровольных началах среди физических лиц, заверяет факт задолженности Государственного бюджета Украины перед владельцем казначейского обязательства Украины, дает владельцу право на получение денежного дохода и погашается соответственно условиям размещения казначейских обязательств Украины.

Эмитентом казначейских обязательств Украины выступает государство в лице Министерства финансов Украины по доверенности Кабинета Министров Украины.

Инвестиционный сертификат – ценная бумага, которая размещается инвестиционным фондом, инвестиционной компанией, компанией по управлению активами паевого инвестиционного фонда и заверяет право собственности инвестора на долю в инвестиционном фонде, взаимном фонде инвестиционной компании и паевом инвестиционном фонде.

Сберегательный, или депозитный, сертификат – ценная бумага, которая подтверждает сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (владельца сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов, установленных сертификатом, в банке, который его выдал.

Интересно знать. История возникновения ценных бумаг насчитывает примерно семь веков, их зарождение относят к XIV – XV векам. Развитие международной торговли, повышение количества быстрых сделок стали причиной появления векселей и долговых расписок. Именно вексель считают первой формой ценных бумаг. Эпоха географических открытий стала отправной точкой к созданию товариществ торговцев, хозяев судов и промышленных предприятий, а также банкиров для наращивания общих сбережений. Право на определенную долю в этом капитале или на возможность получения установленной суммы от дохода общего предприятия приобретали при внесении пая, который оформляли в виде документа, получившего название "акция". А такие объединения людей начали называть акционерным обществом, или компанией. В одно время с акциями появились и облигации, а это содействовало развитию наращивания инвестиционного капитала. Отсюда можно сделать вывод, что ценные бумаги обязаны своим появлением развитию международной торговли и промышленных предприятий [61].

9.4. Оценка эффективности инвестиционной деятельности

Для оценки эффективности инвестиционных проектов используются такие основные показатели: чистая приведенная стоимость, индекс доходности инвестиций, срок окупаемости инвестиций [14; 17].

1. Чистая приведенная стоимость (NPV – net present value) дает возможность сравнить между собой настоящую стоимость будущих доходов от реализации инвестиционного проекта (в фазе его эксплуатации) с инвестиционными расходами, которые необходимо осуществить в текущем периоде [14].

Расчет чистой приведенной стоимости (NPV) для инвестиционного проекта, предусматривающего разовое вложение средств, осуществляется по формуле [17]:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (9.1)$$

где P_k – прогнозируемый доход по годам;

r – дисконтная ставка, характеризующая темп изменения ценности денежных ресурсов во времени и принимаемая обычно равной средней относительной ставке банковского процента;

k – прогнозируемый период (год);
 n – количество лет, на которое рассчитан проект;
 IC – величина инвестированных средств.

Если инвестиционный проект предусматривает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование на протяжении нескольких лет, то чистая приведенная стоимость определяется по формуле [17]:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC}{(1+i)^j}, \quad (9.2)$$

где j – период инвестирования финансовых ресурсов;

m – количество лет, на протяжении которых осуществляется инвестирование финансовых ресурсов;

i – прогнозируемый средний уровень инфляции.

Если $NPV > 0$, то инвестиционный проект следует принять, так как планируется получение прибыли. Если $NPV < 0$, то проект следует отклонить, так как он будет убыточным. Если $NPV = 0$, то проект будет неприбыльным и неубыточным, но его можно принять к реализации в случае достижения определенного социального или производственного эффекта [17].

2. Индекс доходности инвестиций (PI – *profitability index*) характеризует доход на единицу расходов, его используют при выборе одного проекта из ряда альтернативных, по которым приблизительно одинаковые значения NPV [14].

Индекс доходности (PI) определяется по формуле [17]:

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC. \quad (9.3)$$

Если $PI > 1$, то проект необходимо принять, если $PI < 1$, то отклонить, если $PI = 1$, то проект будет неприбыльным и неубыточным [17].

3. Срок окупаемости инвестиций (PP – *payback period*) отображает количество периодов, за которые будут возвращены инвестирован-

ные средства. Расчет этого показателя зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций [14].

Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости определяется по формуле:

$$PP = \frac{IC}{ДП_c}, \quad (9.4)$$

где $ДП_c$ – средняя сумма денежного потока (в настоящей стоимости).

Если доход распределен неравномерно, то срок окупаемости определяется прямым подсчетом количества лет, на протяжении которых инвестиции будут погашены кумулятивным доходом по следующей формуле [17]:

$$PP = n, \text{ при условии, что } \sum_{k=1}^n P_k > IC. \quad (9.5)$$

Каждое предприятие самостоятельно определяет критериальное значение показателя периода окупаемости для разных типов инвестиционных проектов.

Выводы

1. Инвестиции определяются как все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

2. Инвестиции можно классифицировать по следующим признакам: по объектам вложения (реальные и финансовые), по способу участия в инвестиционном процессе (прямые и портфельные), в зависимости от формы собственности инвесторов (государственные, частные, иностранные), по периоду инвестирования (краткосрочные и долгосрочные), по региональному признаку (внутренние и внешние), в зависимости от источников финансирования (собственные, заемные, привлеченные).

3. Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования в Украине регламентируется Законом Украины "Об инвестиционной деятельности", который определяет общие правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Украины.

4. Инвестиционной деятельностью является совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций. Инвестиционная деятельность осуществляется на основе: частного инвестирования, государственного инвестирования, иностранного инвестирования и совместного инвестирования.

5. Объектами инвестиционной деятельности являются: любое имущество, в том числе основные фонды и оборотные средства; ценные бумаги (кроме векселей); целевые денежные вклады; научно-техническая продукция; интеллектуальные ценности; другие объекты собственности и имущественные права.

6. Субъектами инвестиционной деятельности являются граждане и юридические лица Украины и иностранных государств, а также государства.

7. Финансовые инвестиции являются вложениями средств в ценные бумаги и другие финансовые инструменты. Финансовое инвестирование осуществляется предприятием в следующих основных формах: вложение капитала в уставные фонды ассоциированных, дочерних или совместных предприятий; вложения капитала в прибыльные виды денежных инструментов; вложения капитала в прибыльные виды финансовых инструментов.

8. Для оценки эффективности инвестиционных проектов используются основные показатели: чистая приведенная стоимость, индекс доходности инвестиций и срок окупаемости инвестиций.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте экономическую сущность инвестиций.
2. Назовите основные виды инвестиций.
3. Что такое финансовые инвестиции?
4. Что такое реальные инвестиции?
5. Как делятся инвестиции по источникам их финансирования?
6. Раскройте экономическую сущность и главную цель инвестиционной деятельности.

7. Что такое объекты и субъекты инвестиционной деятельности?
8. Какие показатели используются для оценки эффективности реальных инвестиций?

Тесты для самодиагностики

1. Финансовые инвестиции – это вложения капитала для:
 - а) простого и расширенного воспроизводства основных фондов;
 - б) возмещения затрат производства;
 - в) простого воспроизводства основных фондов;
 - г) приобретения ценных бумаг.

2. Укажите собственные источники формирования инвестиционных ресурсов:
 - а) долгосрочные кредиты;
 - б) взносы учредителей;
 - в) чистая прибыль;
 - г) амортизационные отчисления;
 - д) векселя.

3. Индекс доходности инвестиций инвестиционного проекта составляет 1,31. Проект нужно:
 - а) отклонить;
 - б) принять;
 - в) не рассматривать;
 - г) дополнительно рассчитать срок окупаемости.

4. Облигация – ценная бумага, которая:
 - а) дает право на долю прибыли;
 - б) обязывает к ответственности за результаты деятельности предприятия;
 - в) свидетельствует о предоставлении коммерческого кредита;
 - г) дает право на часть имущества и прибыли акционерного общества;
 - д) свидетельствует о предоставлении займа и погашается по номиналу.

5. К реальному инвестированию относится:

- а) текущий ремонт;
- б) новое строительство;
- в) реконструкция;
- г) модернизация.

Пример расчета практического задания

Условие

Для создания цеха по производству изделий из полипропилена предприятие планирует реализацию инвестиционного проекта. Источником финансирования проекта является банковский кредит. Сумма кредита составляет: для закупки оборудования – 850 тыс. грн, для выполнения строительно-монтажных и пусконаладочных работ – 42,5 тыс. грн, для приобретения оборотных средств – 120 тыс. грн. Непредвиденные расходы составляют 10 % от общей суммы необходимых финансовых ресурсов. Срок, на который планируется взятие кредита, – 2 года. Проценты за кредит составляют 20 % годовых и платятся ежегодно по формуле простых процентов. Сумма кредита возвращается в конце срока. Дисконтная ставка – 15 %.

Ожидаемая стоимость продукции – 1 387 грн за тонну. Ежегодный выпуск продукции – 1 080 тонн. Продолжительность проекта – 2 года.

Определить целесообразность предлагаемого проекта и сделать соответствующие выводы.

Решение

Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются следующие показатели: чистая приведенная стоимость, индекс доходности инвестиций и срок окупаемости инвестиций.

Для расчета этих показателей определим прогнозируемый доход по годам (P_k) и общую величину инвестированных средств (IC).

Прогнозируемый доход (P_k) по годам определяется таким образом:

$$P_k = C \times V_{\text{прод.к}},$$

где C – ожидаемая стоимость продукции;

$V_{\text{прод.к}}$ – запланированный объем выпуска и реализации продукции в k -м году.

$$P_{1,2} = 1\,387 \times 1\,080 = 1\,497\,960 \text{ грн} = 1\,497,96 \text{ тыс. грн.}$$

Общая величина инвестированных средств (IC) определяется как сумма тела кредита (K) и процентов за пользование кредитом (%K).

Определим тело кредита:

$$K = (850 + 42,5 + 120) \times 1,1 = 1\,113,75 \text{ тыс. грн}$$

Определим размер процентов за кредит за 2 года:

$$\%K = 1\,113,75 \times 0,2 \times 2 = 445,5 \text{ тыс. грн}$$

Определим общую величину инвестированных средств:

$$IC = 1\,113,75 + 445,5 = 1\,559,25 \text{ тыс. грн}$$

Далее рассчитаем показатели эффективности инвестиционного проекта.

Расчет чистой приведенной стоимости (NPV) осуществляется по формуле (9.1):

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC,$$

где P_k – прогнозируемый доход по годам;

r – дисконтная ставка, характеризующая темп изменения ценности денежных ресурсов во времени и принимаемая обычно равной средней относительной ставке банковского процента;

k – прогнозируемый период (год);

n – количество лет, на которое рассчитан проект;

IC – величина инвестированных средств.

$$NPV = \frac{1\,497,96}{(1+0,15)^1} + \frac{1\,497,96}{(1+0,15)^2} - 1\,559,25 = 875,99 \text{ тыс. грн}$$

NPV больше 0, следовательно, проект целесообразно принять.

Индекс доходности (PI) определяется по формуле (9.3):

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC.$$

$$PI = \frac{1\,497,96}{(1+0,15)^1} + \frac{1\,497,96}{(1+0,15)^2} \div 1\,559,25 = 1,56$$

PI больше 1, следовательно проект целесообразно принять.

Срок окупаемости определяется по формуле (9.4):

$$PP = \frac{IC}{ДП_c},$$

где $ДП_c$ – средняя сумма денежного потока (в настоящей стоимости).

$$PP = \frac{1\,559,25}{2\,435,24 \div 2} = 1,28 \text{ года}$$

PP менее 2 лет, на которые рассчитан проект, следовательно, проект целесообразно принять.

Вывод: на основании расчета показателей можно сделать вывод о том, что рассматриваемый инвестиционный проект целесообразно принять. Величина чистой приведенной стоимости составляет 875,99 тыс. грн. Это значит, что величина будущих доходов от реализации инвестиционного проекта на данную сумму превышает инвестиционные расходы, которые необходимо осуществить в текущем периоде. Индекс доходности составляет 1,56. Это свидетельствует о том, что на 1 грн инвестиционных расходов приходится 1,56 грн дохода от реализации инвестиционного проекта. Срок окупаемости инвестиции составляет 1,28 года, что менее 2 лет, на которые рассчитан проект.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 9.1

Производственное предприятие разрабатывает инвестиционный проект, реализация которого в течение четырех лет может обеспечить денежные доходы (потоки): соответственно 62 000, 38 000, 30 000 и 21 000 грн. Определить, является ли экономически целесообразным этот проект, если начальные инвестиции составляли 90 000 грн при ставке дисконта 10 %.

Ответ обосновать, рассчитав чистую приведенную стоимость и индекс доходности (прибыльности) инвестиционного проекта.

Практическое задание 9.2

Перед менеджером стоит проблема выбора одного из двух альтернативных инвестиционных проектов. Первый проект предусматривает начальные инвестиции в объеме 120 тыс. грн, второй – 165 тыс. грн. От реализации первого проекта можно ожидать получение таких денежных потоков: за первый год – 30 тыс. грн, за второй – 60 тыс. грн, за третий – 70 тыс. грн, за четвертый – 50 тыс. грн. От реализации второго проекта на протяжении шести лет можно ожидать поступление постоянных годовых денежных потоков в размере 50 тыс. грн.

Для дисконтирования сумм денежных потоков от реализации проектов менеджером были приняты такие ставки дисконта: для первого – 10 %, для второго – 12 %. На основе показателя чистой приведенной стоимости проектов какой из этих проектов можно рекомендовать менеджеру?

Практическое задание 9.3

Определить наиболее эффективный вариант инвестиционного проекта на основе исходных данных, приведенных в табл. 9.1. Ответ обосновать.

Таблица 9.1

Исходные данные для выбора инвестиционного проекта

Показатели	Инвестиционный проект		
	вариант № 1	вариант № 2	вариант № 3
1. Общая сумма инвестированных средств, тыс. грн	1 000	1 000	1 300
2. Прогнозируемый объем годового дохода, тыс. грн	300	500	600
3. Дисконтная ставка, %	17	17	17
4. Продолжительность проекта, лет	4	3	4

10. Инновационная деятельность

10.1. Характеристика инноваций и инновационной деятельности.

10.2. Инновационные процессы.

10.3. Научно-технический прогресс и его роль в развитии экономики.

10.4. Оценка эффективности инновационной деятельности.

Ключевые понятия и термины: инновация, инновационная деятельность, инновационная программа, инновационный продукт, инновационный процесс, научно-технический прогресс, научно-техническая революция, товарные инновации, технологические инновации, управленческие инновации, маркетинговые инновации, информационные инновации, социальные инновации, экологические инновации.

10.1. Характеристика инноваций и инновационной деятельности

Уровень развития национальной экономики определяется уровнем конкурентоспособности субъектов хозяйствования, прежде всего, промышленных предприятий. В условиях открытой рыночной экономики борьба за потребителя на внутреннем и внешнем рынках требует создания и производства действительно конкурентоспособных товаров.

Одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности продукции является осуществление инновационной деятельности, содержание которой состоит в использовании и коммерциализации результатов научных исследований и разработок, а также выпуске на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Инновационная деятельность в Украине регламентируется рядом законодательных актов, в частности Законом Украины "Об инновационной деятельности" [31].

Сущность инноваций и инновационной деятельности приведена на рис. 10.1.

Инновации – это новообразованные и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого и другого характера, которые существенным образом улучшают структуру и качество производства и (или) социальной сферы

Инновационная деятельность – это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, обуславливающая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг

Цель инновационной деятельности – внедрение достижений научно-технического прогресса в производство и социальную сферу

Инновационная деятельность включает:

- 1) выпуск и распространения принципиально новых видов техники и технологии;
- 2) реализацию долгосрочных научно-технических программ;
- 3) финансирование фундаментальных исследований для осуществления качественных изменений в состоянии производительных сил;
- 4) разработку и внедрение новой ресурсосберегающей технологии, предназначенной для улучшения социального и экологического состояния

Рис. 10.1. **Сущность инноваций и инновационной деятельности**

В зависимости от объекта инновационной деятельности можно выделить следующие виды инноваций:

товарные инновации – освоение новых продуктов с новыми или улучшенными свойствами;

технологические инновации – освоение новых способов и методов производства;

управленческие инновации – реорганизация структуры управления;

рыночные, или маркетинговые, инновации – совершенствование механизма формирования потребительского рынка и сбыта товарной продукции;

информационные инновации – оптимизация информационных потоков в различных сферах научно-технической и производственной деятельности; внедрение мероприятий по повышению достоверности и оперативности получения информации;

социальные инновации – разработка и внедрение мероприятий, направленных на улучшение условий труда и жизни населения;

экологические инновации – разработка и внедрение мероприятий, направленных на охрану окружающей среды.

По масштабу инновации разделяют на такие группы:

локальные – внутрипроизводственные и внутрирегиональные инновации, которые обуславливают эволюционные преобразования в сфере деятельности предприятия;

глобальные – общегосударственные и международные инновации, которые кардинально (революционно) повышают организационно-технический уровень производства.

Объектами инновационной деятельности являются:

инновационные программы и проекты;

новые знания и интеллектуальные продукты;

производственное оборудование и производственные процессы;

инфраструктура производства и предпринимательства;

организационно-технические решения, которые улучшают структуру и качество производства;

сырьевые ресурсы, средства их добычи и переработки;

товарная продукция;

механизмы формирования рынка и сбыта товарной продукции [31].

Субъектами инновационной деятельности являются физические и юридические лица Украины, иностранных государств, объединения таких лиц, которые осуществляют инновационную деятельность, привлекают имущественные и интеллектуальные ценности, вкладывают собственные и заемные средства в реализацию инновационных проектов в Украине [31].

10.2. Инновационные процессы

Инновационные процессы – это совокупность непрерывно возникающих во времени и пространстве прогрессивных, качественно новых изменений на предприятиях, которые охватывают весь комплекс отношений производства и потребления и составляют период от зарождения идеи до ее коммерческой реализации [39].

Результатом инновационных процессов являются нововведения.

Инновационные процессы подлежат такой классификации:

технические – новые изделия, технологии их изготовления, средства производства, а именно: энергия, оборудование, конструкционные материалы;

организационные – новые методы и формы организации производства, организационные структуры управления сферами научной и производственной деятельности;

экономические – методы хозяйственного управления с помощью реализации функций прогнозирования, планирования, финансирования, ценообразования, мотивации и оплаты труда, оценки результатов деятельности;

социальные – различные формы активизации человеческого фактора, включая формирование персонала, систему стимулирования, здравоохранения и защиты окружающей среды;

юридические – действующие нормативно-правовые акты, которые определяют и регулируют все виды деятельности предприятий и организаций [39].

Вследствие развития научно-технического прогресса инновационный процесс может проходить различные по продолжительности и расходам этапы. В производственной среде этот процесс проходит стадии, представленные на рис. 10.2.

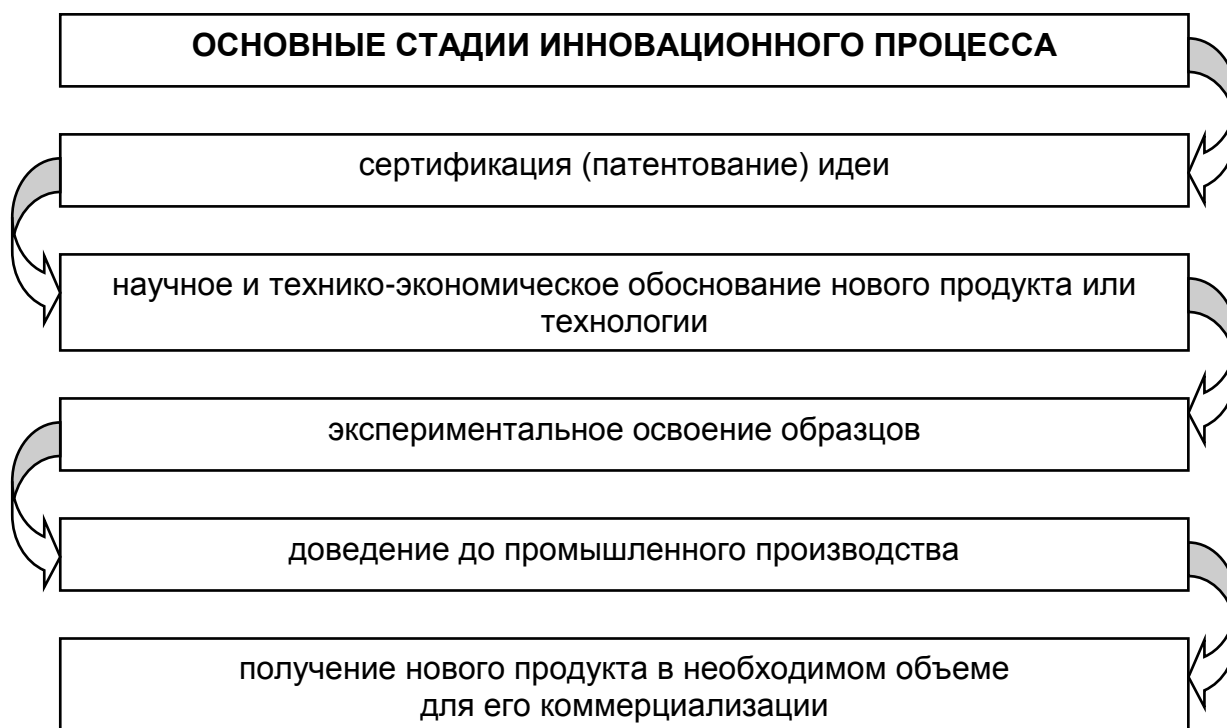


Рис. 10.2. Основные стадии инновационного процесса

Учитывая эти стадии, различают три формы инновационного процесса, представленные на рис. 10.3.

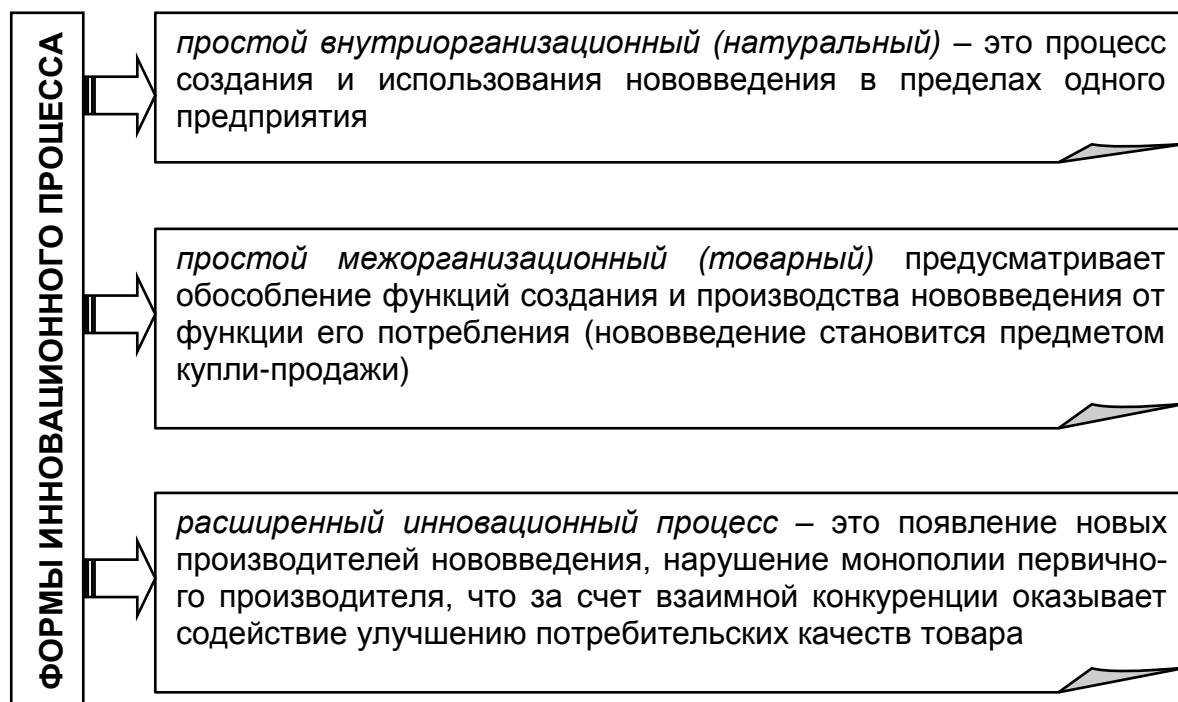


Рис. 10.3. **Формы, в которых осуществляются инновационные процессы**

Наиболее активное влияние на эффективность деятельности предприятия имеют технические и организационные нововведения. Прочие нововведения влияют на производство опосредованно, то есть через эффективность новых технических и организационных решений.

10.3. Научно-технический прогресс и его роль в развитии экономики

Повышение эффективности деятельности предприятия основывается на достижениях науки и техники, передового отечественного и зарубежного опыта. Насколько целесообразно и эффективно используются новейшие достижения науки и техники, которые являются первоисточниками развития продуктивных сил, настолько успешно решаются приоритетные социальные задачи жизнедеятельности общества.

Научно-технический прогресс (НТП) в буквальном понимании означает непрерывный процесс развития науки и техники; в более широком – это постоянный процесс создания новых и совершенствования

имеющихся технологий, средств производства и конечной продукции с использованием достижений науки [13].

Научно-техническая революция – это составляющая часть НТП, скачкообразный процесс, который вносит коренные изменения в науку и технику, которые существенным образом влияют на общественное производство [39].

Основные формы научно-технического прогресса представлены на рис. 10.4.



Рис. 10.4. **Формы научно-технического прогресса**

Общие и приоритетные направления научно-технического прогресса представлены на рис. 10.5 [13].



Рис. 10.5. Направления научно-технического прогресса

Разные направления НТП порождают конкретные экономические и социальные последствия, глубина и эффективность которых во многом зависят от уровня совершенства организации производства и труда, всей системы хозяйствования.

Развитие производительных сил в значительной мере определяется уровнем использования в производстве достижений научно-технического прогресса. Оно приводит не только к росту производительности труда, снижению материало- и фондоемкости продукции, но и к совершенствованию организации производства и управления, сокращению времени цикла изготовления изделий. Совокупность последствий внедрения инноваций в производство обуславливает более эффективное использование всех факторов производства, снижение расходов средств на создание одной денежной единицы реализованной продукции.

■ **Интересно знать.** *Достижения научно-технического прогресса улучшают и упрощают нашу жизнь, позволяют нам "выкраивать" все больше времени для нашей самореализации и интересного досуга. Некоторых из них получили мировое признание и смогли, действительно, изменить мир.*

Изобретение мобильного телефона. *Этот незаменимый в нынешней жизни предмет впервые был произведен в 1973 году. Его изобретатель, Мартин Купер (компания Motorola), первой звонок с него сделал своему конкуренту из компании AT&T, которая, кстати, еще в 1947 году выступила с предложением создать мобильный телефон. Первый мобильник весил 1,5 кг, габаритные размеры 22,5x12,5x3,75 см.*

Изобретение Интернета. *Потребность в надежном канале передачи информации назревала уже давно, в особенности для силовых структур такой могучей державы, как США. В 1957 году Министерство обороны поручило решить эту задачу ряду ведущих университетов США. В 1969 году был проведен первый успешный сеанс связи, к 1971 году была разработана первая программа для отправки электронной почты. До 1990 года Интернет претерпевал много разных изменений и усовершенствований, а к 1997 году к Интернету уже было подключено более 10 млн компьютеров. Интернет состоит из большого количества сетей*

различных географических принадлежностей, поэтому у него нет собственника.

Изобретение телевидения. В 1928 году изобретатели Б. П. Грабовский и И. Ф. Белянский впервые осуществили передачу изображения на расстоянии. По свидетельству очевидцев, качество оставляло желать лучшего, но это уже зарождение новой эры – телевидения. Заявка на патентование телефота (так назывался первый телевизионный приемник) была подана в 1925 году. Первые регулярные передачи в черно-белом изображении велись из нацистской Германии. Начиная с 1939 года Москва начала регулярное телевидение [47].

10.4. Оценка эффективности инновационной деятельности

Эффективность осуществления инновационных процессов на предприятиях определяется сокращением длительности воспроизводственных процессов, которое обеспечивает интенсивные формы развития производства и сокращение затрат средств на изготовление единицы продукции.

Для оценки экономической эффективности инновационной деятельности в отечественной практике используется система показателей, которые отображают соотношение расходов и полученных результатов, то есть эффекты, которые будут получены от реализации инновационной деятельности. Взаимосвязь эффектов инновационной деятельности показана на рис. 10.6.

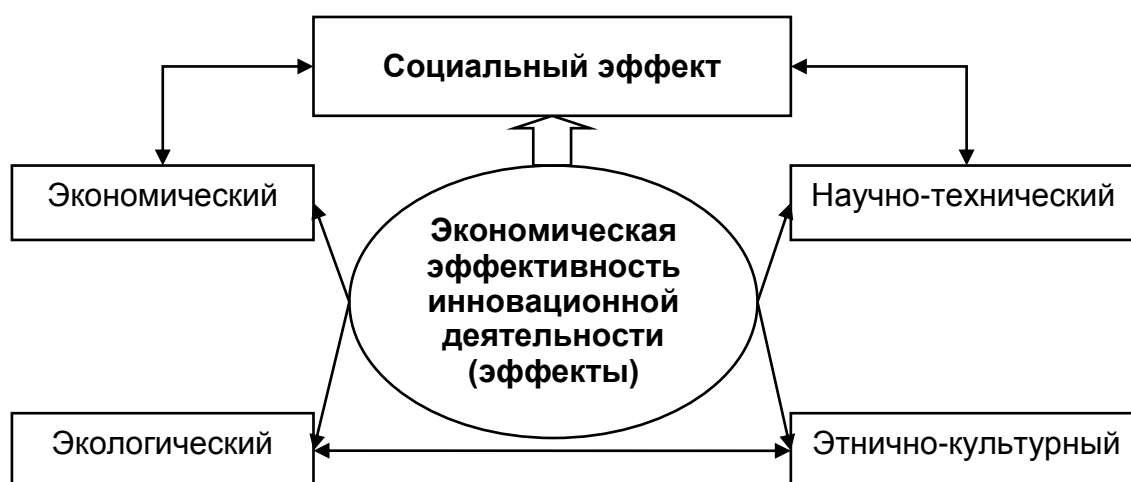


Рис. 10.6. Эффекты инновационной деятельности и их взаимосвязь

Обобщающим показателем экономической эффективности любой группы технических нововведений является экономический эффект, который характеризует абсолютную величину превышения стоимостной оценки ожидаемых (фактических) результатов над суммарными расходами ресурсов за определенный период времени. Величина экономического эффекта исчисляется в следующих формах:

1) народнохозяйственный общий эффект (при условиях использования нововведений);

2) внутрихозяйственный, или коммерческий, эффект, который получают отдельно разработчик, производитель и потребитель технических нововведений [39].

Народнохозяйственный экономический эффект ($\mathcal{E}_{\text{НХ}}$) определяется путем сравнения результатов от применения технических нововведений и всех расходов на их разработку, производство и потребление. Он характеризует эффективность определенной группы технических нововведений с точки зрения их влияния на конечные показатели развития экономики Украины и определяется по формуле [39]:

$$\mathcal{E}_{\text{НХ}} = \text{ВП} - \text{P}, \quad (10.1)$$

где ВП – общий результат технических нововведений, то есть объем изготовленной продукции (работ, услуг);

В – суммарные расходы, понесенные для достижения результата.

Внутрихозяйственный, или коммерческий, экономический эффект ($\mathcal{E}_{\text{ВХ}}$) исчисляется на отдельных стадиях воспроизводственного цикла "наука – производство – эксплуатация (потребление)" и определяется аналогично народнохозяйственному эффекту на уровне конкретного предприятия [39].

Для оценки экономической эффективности технических инновации используются следующие показатели [39]:

1. Прирост прибыли за год от производства продукции с помощью новой техники ($\Delta\Pi$) определяется по формуле:

$$\Delta\Pi = (\text{Ц}_2 - \text{З}_2) \times \text{ОП}_2 - (\text{Ц}_1 - \text{З}_1) \times \text{ОП}_1, \quad (10.2)$$

где З_1 , З_2 – затраты на единицу продукции, которая изготовлена с помощью базовой и новой техники соответственно, грн;

C_1, C_2 – оптовая цена единицы продукции (оптовая цена продавца) при использовании базовой и новой техники соответственно, грн;

$ОП_1, ОП_2$ – объем производства продукции с помощью базовой и новой техники соответственно, натур. ед.

2. Условное высвобождение работников в связи с внедрением новой техники ($\Delta Ч$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta Ч = \frac{(C_2 \times ОП_2)}{ПТ_1} - \frac{(C_2 \times ОП_2)}{ПТ_2}, \quad (10.3)$$

где $ПТ_1, ПТ_2$ – производительность труда до и после внедрения новой техники, грн.

3. Экономия капитальных вложений ($\Delta КВ$) определяется по формуле:

$$\Delta КВ = \left(КВ_1 \times \frac{ПТ_2}{ПТ_1} - КВ_2 \right) \times ОП_2, \quad (10.4)$$

где $КВ_1, КВ_2$ – удельные капиталовложения при использовании базовой и новой техники, грн;

$ПТ_1, ПТ_2$ – производительность единицы базовой и новой техники за единицу времени, натур. ед. или грн за единицу времени.

4. Снижение материальных затрат ($\Delta МЗ$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta МЗ = (МЗ_1 - МЗ_2) \times ОП_2, \quad (10.5)$$

где $МЗ_1, МЗ_2$ – материальные затраты на единицу продукции при использовании базовой и новой техники, грн.

В современных условиях развития экономики становится необходимым принципиально новый подход к определению эффективности технических нововведений, сущность которого сводится к признанию безусловной приоритетности критерия социальной эффективности и экологической безопасности объектов технических нововведений по сравнению с основным измерителем их экономической эффективности.

Выводы

1. Инновациями являются новообразованные и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого и другого характера, которые существенным образом улучшают структуру и качество производства и (или) социальной сферы.

2. Инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, обуславливающая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг.

3. Инновации можно классифицировать по следующим признакам: в зависимости от объекта инновационной деятельности – товарные, технологические, управленческие, рыночные (маркетинговые), информационные, социальные, экологические; по масштабу – глобальные и локальные.

4. Инновационные процессы – это совокупность непрерывно возникающих во времени и пространстве прогрессивных, качественно новых изменений на предприятиях, которые охватывают весь комплекс отношений производства и потребления и составляют период от зарождения идеи до ее коммерческой реализации. Инновационные процессы подлежат такой классификации: технические, организационные, экономические, социальные и юридические.

5. Научно-технический прогресс представляет собой постоянный процесс создания новых и усовершенствования имеющихся технологий, средств производства и конечной продукции с использованием достижений науки. Научно-техническая революция – это составляющая часть научно-технического прогресса, скачкообразный процесс, который вносит коренные изменения в науку и технику, которые существенным образом влияют на общественное производство.

6. Обобщающим показателем экономической эффективности любой группы технических нововведений является экономический эффект, который характеризует абсолютную величину превышения стоимостной оценки ожидаемых (фактических) результатов над суммарными расходами ресурсов за определенный период времени.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте экономическую сущность инноваций и инновационной деятельности.
2. В чем заключается основная цель осуществления инновационной деятельности на предприятии?
3. Какие вы знаете виды инноваций?
4. Каким образом инновационная деятельность влияет на конкурентоспособность продукции?
5. Раскройте сущность научно-технического прогресса, назовите его формы.
6. Каким образом научно-технический прогресс влияет на развитие промышленного производства?
7. Какие показатели используются для оценки эффективности инновационной деятельности предприятия?

Тесты для самодиагностики

1. Инновации – это:

- а) деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, которая обуславливает выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг;
- б) новосозданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или другого характера, которые существенным образом улучшают структуру и качество производства и (или) социальной сферы;
- в) совокупность прогрессивных, качественно новых изменений, непрерывно возникающих во времени и пространстве на предприятиях, охватывающих весь комплекс отношений производства и потребления и представляющих собой период от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

2. Объектами инновационной деятельности в Украине являются:

- а) инновационные программы и проекты;
- б) физические и юридические лица Украины;

- в) объединения юридических и физических лиц, которые осуществляют в Украине инновационную деятельность;
- г) новые знания и интеллектуальные продукты;
- д) сырьевые ресурсы, средства их добычи и переработки.

3. Направлениями развития научно-технического прогресса являются:

- а) эволюционное развитие;
- б) революционное развитие;
- в) социальное развитие.

4. Назовите формы экономического эффекта от технических нововведений:

- а) межрегиональный;
- б) народнохозяйственный;
- в) внутрипроизводственный;
- г) глобальный;
- д) рыночный.

5. Технические инновационные процессы предусматривают возникновение и внедрение:

- а) новых методов и форм организации производства;
- б) новых изделий;
- в) новых технологических процессов;
- г) новых организационных структур управления;
- д) новых средств производства.

Пример расчета практического задания

Условие

Рассчитать показатели экономической эффективности от использования новой конструкции металлорежущего станка на основании данных, приведенных в табл. 10.1, и сделать выводы о целесообразности внедрения технических инноваций.

**Исходные данные для расчета экономической эффективности
технических инноваций**

Показатели	Металлорежущий станок	
	действующий	новый
1. Затраты на единицу продукции, грн	190	150
2. Оптовая цена единицы продукции, грн	400	380
3. Объем производства продукции, шт.	25 000	25 000
4. Производительность труда рабочего, грн	24 000	30 000
5. Удельные капиталовложения, грн	700	770
6. Производительность станка, шт./ час.	27	33
7. Материальные затраты на единицу продукции, грн	58	45

Решение

Для оценки экономической эффективности технических инноваций используются следующие показатели: прирост прибыли за год от производства продукции с помощью новой техники, условное высвобождение работников в связи с внедрением новой техники, экономия капитальных вложений, снижение материальных затрат.

Рассчитаем данные показатели с помощью формул (10.2) – (10.5).

1. Определяем прирост прибыли за год от производства продукции с помощью новой техники ($\Delta\Pi$), используя формулу (10.2):

$$\Delta\Pi = (Ц_2 - З_2) \times ОП_2 - (Ц_1 - З_1) \times ОП_1 = (380 - 150) \times 25\,000 - (400 - 190) \times 25\,000 = 500\,000 \text{ грн.}$$

2. Рассчитываем условное высвобождение работников в связи с внедрением новой техники ($\Delta\text{Ч}$) по формуле (10.3):

$$\Delta\text{Ч} = \frac{(Ц_2 \times ОП_2)}{ПТ_1} - \frac{(Ц_2 \times ОП_2)}{ПТ_2} = \frac{380 \times 25\,000}{24\,000} - \frac{380 \times 25\,000}{30\,000} = 79 \text{ чел.}$$

3. Определяем экономию капитальных вложений (ΔKB) по формуле (10.4):

$$\Delta KB = \left(KB_1 \times \frac{ПТ_2}{ПТ_1} - KB_2 \right) \times ОП_2 = \left(700 \times \frac{33}{27} - 770 \right) \times 25\,000 = 2138888,5 \text{ грн.}$$

4. Рассчитываем снижение материальных затрат ($\Delta MЗ$) по формуле (10.5):

$$\Delta MЗ = (MЗ_1 - MЗ_2) \times ОП_2 = (58 - 45) \times 25\,000 = 325\,000 \text{ грн.}$$

Вывод: на основании расчета показателей можно сделать вывод о том, что использование новой конструкции металлорежущего станка является целесообразным, так как прирост прибыли за год от производства продукции с помощью данного станка составит 500 тыс. грн. В связи с внедрением новой техники условное высвобождение работников на предприятии составит 79 человек, экономия капитальных вложений – 2 138,9 тыс. грн, а снижение материальных затрат – 325 тыс. грн.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 10.1

Вследствие осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ создана новая модель фрезерного станка. Данная модель позволяет снизить затраты на единицу изготавливаемой продукции с 490 до 370 грн. Оптовая цена единицы продукции при использовании старой модели составляла 700 грн, новой модели – 600 грн. Объем производства продукции составляет 100 тыс. изделий в год. Определить прирост прибыли за год от производства продукции с помощью новой техники.

Практическое задание 10.2

Внедрение новых станков с программным управлением позволяет повысить производительность труда рабочего с 540 тыс. грн до 620 тыс. грн и снизить материальные затраты на единицу продукции на 45 грн. Оптовая цена единицы продукции при использовании старой модели станка составляла 1 500 грн, новой модели – 1 300 грн. Объем производства продукции составляет 300 тыс. изделий в год. Определить условное высвобождение работников и снижение материальных затрат в связи с внедрением новой техники.

11. Технико-технологическая база и производственная мощность предприятия

11.1. Характеристика технико-технологической базы производства.

11.2. Организационно-экономическое управление техническим развитием предприятия.

11.3. Лизинг как форма обновления технической базы производства.

11.4. Производственная мощность предприятия.

Ключевые понятия и термины: технико-технологическая база предприятия, техническое развитие предприятия, оценка технического уровня предприятия, управление техническим развитием, программа технического развития предприятия, лизинг, финансовый лизинг, оперативный лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, производственная мощность предприятия, проектная мощность, текущая мощность, резервная мощность, входная мощность, выходная мощность, среднегодовая мощность, фонд времени работы оборудования, календарный фонд, режимный фонд, эффективный фонд, коэффициент использования производственной мощности.

11.1. Характеристика технико-технологической базы производства

Технико-технологическая база предприятия производственной сферы – это системная совокупность наиболее активных элементов производства, определяющая технологический способ получения продукции, осуществляемый с помощью машинной техники, различных транспортных, передающих, диагностических и информационных средств, организованных в технологической системе производственных подразделений и предприятия в целом [13].

Технико-технологическая база предприятия содержит технологическую и техническую составляющие.

Технологическая составляющая характеризует применяемые технологии (технологические процессы) и содержит такие элементы:

- операции по добыче, обработке, перемещению, складированию, контролю и другие составляющие производственного процесса;

- совокупность способов и приемов переработки ресурсов и получения готовой продукции;
- комплекс технологической документации общего и специального назначения [13].

Техническая составляющая содержит такие элементы:

- энергетическую базу, то есть совокупность установок и сетей для обеспечения производства всеми видами энергии;
- производственные машины и оборудование, транспортные средства;
- техническую базу информационных процессов (информационно-вычислительная техника и средства связи) [13].

11.2. Организационно-экономическое управление техническим развитием предприятия

Техническое развитие предприятия – это процесс формирования и совершенствования технико-технологической базы предприятия, который должен быть постоянно ориентированным на конечные результаты его производственно-хозяйственной, коммерческой или другой деятельности [13].

Формы технического развития предприятия представлены на рис. 11.1.

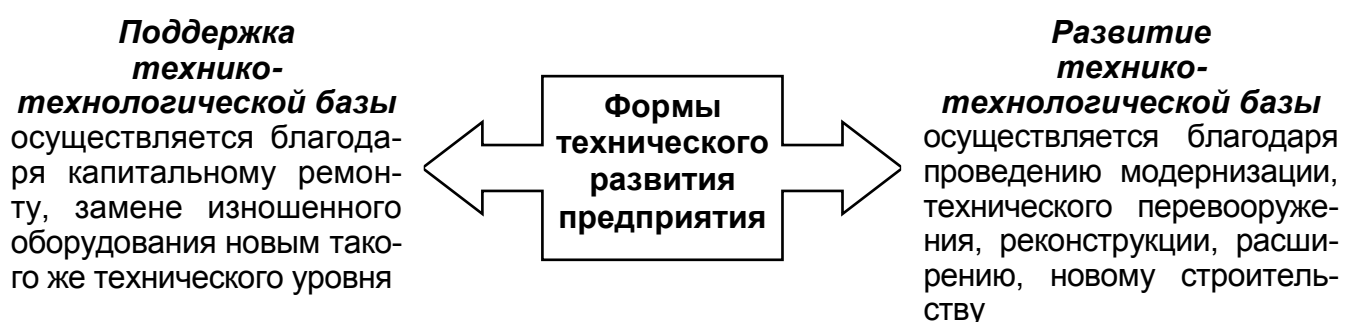


Рис. 11.1. **Формы технического развития предприятия**

В процессе оценки технического уровня предприятия, которую рекомендуется осуществлять раз в 3 – 5 лет, применяется система показателей, представленная на рис. 11.2.



Рис. 11.2. Система показателей оценки технического уровня предприятия

Процесс экономического управления техническим развитием предприятия включает такие основные этапы:

1. Постановка целей – определение, ранжирование и выделение приоритетов.

2. Подготовительный этап – анализ производственных условий, подготовка прогнозной информации.

3. Вариантный выбор решений – разработка, выбор критерия и оценка эффективности возможных вариантов.

4. Программирование, или планирование, работ – согласование избранных и принятых решений, их интеграция в единый комплекс мероприятий в пределах программы технического развития предприятия на ближайшую и отдаленную перспективы.

5. Сопровождение реализации программы – контроль над выполнением предусмотренных программой мероприятий и проведение необходимой корректировки программы.

Цели и приоритеты технического развития необходимо определять согласно общей стратегии предприятия на определенном этапе его функционирования [13].

11.3. Лизинг как форма обновления технической базы производства

В современных условиях развития экономики Украины одной из широко используемых форм обновления технической базы производства является лизинг. Термин "лизинг" происходит от английского глагола *lease* и означает "сдавать и брать имущество внаем".

Правовое регулирование лизинга в Украине осуществляется в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины [10], Гражданским кодексом Украины [38] и Законом Украины "О финансовом лизинге" [34].

В соответствии со ст. 292 Хозяйственного кодекса Украины **ЛИЗИНГ** – это хозяйственная деятельность, направленная на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств, которая заключается в предоставлении по договору лизинга одной стороной (лизингодателем) в исключительное пользование второй стороне (лизингополучателю) на определенный срок имущества, которое принадлежит лизингодателю или приобретает им в собственность (хозяйственное ведение) по доверенности или согласованию лизингополучателя у соответствующего поставщика (продавца) имущества, при условии уплаты лизингополучателем периодических лизинговых платежей [10].

Объектом лизинга может быть движимое и недвижимое имущество, предназначенное для использования как основные фонды (напри-

мер, машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, системы телекоммуникаций и др.) [10].

Не могут быть объектами лизинга земельные участки, другие природные объекты (охотничьи угодья, лес, водохранилища и т. п.), а также целостные имущественные комплексы государственных, или коммунальных, предприятий и их структурных подразделений [10].

В соответствии с Законом Украины "О финансовом лизинге" **субъектами лизинга** могут быть:

лизингодатель – юридическое лицо, которое передает право владения и пользования предметом лизинга лизингополучателю;

лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое получает право владения и пользования предметом лизинга от лизингодателя;

продавец (поставщик) – физическое или юридическое лицо, у которого лизингодатель приобретает вещь, которая в последующем будет передана как предмет лизинга лизингополучателю;

другие юридические или физические лица, которые являются сторонами многостороннего договора лизинга [34].

В зависимости от особенностей осуществления лизинговых операций лизинг может быть двух видов: **финансовый** и **оперативный**.

Финансовый лизинг. Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может перейти к лизингополучателю. По сути, является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования в целях приобретения объекта лизинга.

Оперативный лизинг. Срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга. Обычно предметом лизинга являются уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы (может не быть третьей стороны – продавца). По окончании договора объект лизинга либо возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг повторно, либо выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости. Лизинговая ставка обычно выше, чем по финансовому лизингу. По экономической сущности близок к аренде.

По масштабам распространения лизинговых отношений лизинг может быть **внутренний** и **международный**.

! **Интересно знать.** Взять в лизинг можно различные объекты – от компьютерной и полиграфической техники до торгового и банковского оборудования. Но чаще всего в лизинг берут транспорт. Несмотря на то, что его доля в общей стоимости договоров за 2011 год снизилась на 2,2 %, более половины рынка лизинга (51,83 %) связано именно с этой нишей. Не являются исключением в этих предпочтениях и представители малого и среднего бизнеса. Если брать Украину в целом, то наиболее популярными среди представителей малого и среднего бизнеса стали малые коммерческие автомобили, небольшая сельскохозяйственная техника и оборудование. В разных регионах сегментация предпочтений клиентов лизинговых компаний может отличаться. Развитие той или иной отрасли экономики в каждом конкретном регионе Украины влияет на популярность лизинговой программы. Например, для Западной Украины определяющим является спрос на сельхозтехнику. Хотя в целом картина приблизительно одинаковая [58].

11.4. Производственная мощность предприятия

Под **производственной мощностью** предприятия следует понимать максимальные реальные возможности выпуска продукции требуемого качества в номенклатуре и ассортименте плана за определенный период времени (обычно год) при использовании имеющегося оборудования и реализации намеченных мероприятий по совершенствованию технологии, организации производства и труда [13].

Различают три вида мощности:

1. Проектная мощность – мощность, которая определяется в процессе проектирования, реконструкции действующего или строительства нового производства.

2. Резервная мощность – мощность, которая формируется и постоянно существует в определенных отраслях промышленности:

- в электроэнергетике – для покрытия нагрузок и на период выполнения аварийно-ремонтных работ;
- на транспорте – для перевозок пассажиров в часы пик и летние месяцы.

3. Текущая производственная мощность – мощность, которая определяется периодически в связи со сменой условий производства (смена номенклатуры и структуры трудоемкости продукции) [13].

Как величина переменная, производственная мощность рассчитывается на начало планового периода – **входная мощность**, на конец периода – **выходная мощность**, а также определяется **среднегодовая мощность**.

Под **входной производственной мощностью** понимается мощность, которой располагает предприятие, цех или участок на начало планового периода, обычно на первое января расчетного года.

Выходная производственная мощность – это мощность предприятия, цеха, участка на конец планового периода или начало (на 1 января) следующего расчетного года. Она определяется с учетом плана капитального строительства, работ по модернизации оборудования, намеченного изменения технологии и других факторов. Выходная мощность ($M_{\text{ВЫХ}}$) рассчитывается по формуле:

$$M_{\text{ВЫХ}} = M_{\text{ВХ}} + M_{\text{М}} + M_{\text{Р}} - M_{\text{ВЫБ}}, \quad (11.1)$$

где $M_{\text{ВХ}}$ – производственная мощность предприятия на начало года (входная);

$M_{\text{М}}$ – мощность, нарастающая в результате модернизации оборудования, усовершенствования технологии и других организационно-технических мероприятий;

$M_{\text{Р}}$ – мощность, вводимая в результате нового строительства или реконструкции предприятия;

$M_{\text{ВЫБ}}$ – мощность, которая выбыла.

Для плановых расчетов используется показатель среднегодовой производственной мощности, которой будет располагать предприятие, цех или участок в среднем за плановый период.

Среднегодовая мощность ($M_{\text{С}}$) предприятия определяется по формуле:

$$M_{\text{С}} = M_{\text{ВХ}} + \frac{M_{\text{М}} \times n_1}{12} + \frac{M_{\text{Р}} \times n_2}{12} - \frac{M_{\text{ВЫБ}} \times n_3}{12}, \quad (11.2)$$

где n_1, n_2 – количество месяцев использования возросшей и введенной мощности;

n_3 – количество месяцев, на протяжении которых не используется мощность, которая выбыла.

Производственная мощность предприятия измеряется в тех же единицах измерения, в которых планируется и учитывается производство промышленной продукции, а в отдельных случаях – в единицах измерения объема перерабатываемого сырья.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, мощность цехов – по мощности ведущих участков, мощность участков – по мощности ведущего оборудования.

Для расчета производственной мощности определяют фонд времени работы оборудования. Различают три фонда времени работы оборудования:

1) календарный фонд времени представляет собой произведение числа календарных дней в году на 24 часа, то есть $24 \times 365 = 8\,760$ часов. Календарный фонд времени применим только для предприятий и цехов с непрерывным характером производства, например в металлургии. Однако и в этом фонде учитывается время на ремонт и остановки по техническим причинам;

2) режимный, или номинальный, фонд времени определяется как произведение количества рабочих дней в расчетном периоде на количество рабочих часов в сутки соответственно принятому режиму работы (в одну, две или три смены), из которого вычитается количество нерабочих часов сокращенного рабочего дня в предпраздничные дни;

3) эффективный фонд времени работы единицы оборудования рассчитывается как максимально возможный при заданном режиме сменности за вычетом времени выполнения ремонтных операций и инженерно-ремонтного обслуживания, технически неизбежных потерь времени [3].

При расчете производственной мощности важно не только правильно установить ее величину, но и выявить пропорциональность всех звеньев в производстве каждого из продуктов, "узкие места" и резервы. Поэтому расчет производственной мощности должен производиться не только по ведущим, а по всем агрегатам, участкам, цехам основного производства, а также по тем участкам вспомогательного производства, которые могут лимитировать использование производственной мощности основных цехов [3].

Уровень использования производственной мощности характеризуется относительным показателем – коэффициентом использования производственной мощности (K_M), который определяется по формуле:

$$K_M = \frac{ТП}{M_C}, \quad (11.3)$$

где ТП – объем товарной продукции за год;

M_C – среднегодовая производственная мощность предприятия.

Производственную мощность предприятия необходимо использовать максимально.

Выводы

1. Техничко-технологическая база предприятия производственной сферы представляет собой системную совокупность наиболее активных элементов производства, определяющую технологический способ получения продукции, осуществляемый с помощью машинной техники, различных транспортных, передающих, диагностических и информационных средств, организованных в технологической системе производственных подразделений и предприятия в целом. Техничко-технологическая база предприятия содержит технологическую и техническую составляющие.

2. Техническое развитие предприятия является процессом формирования и совершенствования технично-технологической базы предприятия, который должен быть постоянно ориентированным на конечные результаты его производственно-хозяйственной, коммерческой или другой деятельности. Выделяют две основные формы технического развития предприятия: поддержка и развитие технично-технологической базы.

3. Для оценки технического уровня предприятия применяются следующие группы показателей: показатели степени технического оснащения труда, уровня прогрессивности технологии, технического уровня оборудования, уровня механизации и автоматизации производства.

4. В современных условиях развития экономики Украины одной из широко используемых форм обновления технической базы производ-

ства является лизинг, который представляет собой хозяйственную деятельность, направленную на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств, заключающуюся в предоставлении по договору лизинга лизингодателем в исключительное пользование лизингополучателю на определенный срок имущества, принадлежащего лизингодателю или приобретаемого им в собственность по доверенности лизингополучателя у соответствующего поставщика имущества, при условии уплаты лизингополучателем периодических лизинговых платежей.

5. Производственная мощность предприятия представляет собой максимальные реальные возможности выпуска продукции требуемого качества в номенклатуре и ассортименте плана за определенный период времени при использовании имеющегося оборудования и реализации намеченных мероприятий по совершенствованию технологии, организации производства и труда. Различают три вида мощности: проектная, резервная и текущая.

6. Производственная мощность предприятия является переменной величиной и определяется на начало планового периода (входная мощность), на конец периода (выходная мощность) и мощность, которой будет располагать предприятие, цех или участок в среднем за плановый период (среднегодовая мощность).

7. Уровень использования производственной мощности характеризуется относительным показателем – коэффициентом использования производственной мощности, который определяется отношением объема товарной продукции к среднегодовой производственной мощности предприятия.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Определите понятие "технико-технологическая база предприятия".

2. Охарактеризуйте технологическую составляющую технико-технологической базы предприятия.

3. Назовите основные элементы технической составляющей технико-технологической базы предприятия.

4. Назовите основные формы технического развития, дайте их характеристику.

5. Какие показатели используются для оценки технического уровня предприятия?

6. Раскройте экономическую сущность лизинга, назовите основные его виды.

7. Назовите субъекты лизинга согласно Закону Украины "О финансовом лизинге".

8. Что является объектом лизинга согласно законодательству Украины?

9. Что такое производственная мощность предприятия?

10. Какой показатель используется для оценки уровня использования производственной мощности?

Тесты для самодиагностики

1. Технологическая составляющая технико-технологической базы производства включает в себя такие элементы:

- а) энергетическую базу;
- б) операции по добыче и обработке;
- в) комплекс технологической документации;
- г) производственные машины и оборудование;
- д) операции по перемещению, складированию и контролю.

2. Развитие технико-технологической базы предприятия включает:

- а) модернизацию;
- б) капитальный ремонт оборудования;
- в) техническое перевооружение;
- г) реконструкцию;
- д) замену изношенного оборудования новым.

3. Основными показателями технического уровня предприятия являются:

- а) фондоотдача;
- б) трудоемкость;

- в) степень технической оснащенности труда;
- г) уровень производительности труда;
- д) уровень прогрессивности технологии.

4. Укажите объекты лизинга:

- а) машины;
- б) оборудование;
- в) ценные бумаги;
- г) земельные участки;
- д) системы телекоммуникаций.

5. Коэффициент использования производственной мощности определяется как:

- а) отношение среднегодовой производственной мощности и объема товарной продукции;
- б) отношение среднегодовой производственной мощности и объема производственной программы предприятия;
- в) отношение объема производственной программы предприятия и входной производственной мощности;
- г) отношение объема товарной продукции и исходной производственной мощности;
- д) отношение объема производственной программы и среднегодовой производственной мощности предприятия.

Пример расчета практического задания

Условие

На основании исходных данных, приведенных в табл. 11.1, определите выходную, среднегодовую производственную мощность предприятия и коэффициент использования производственной мощности.

Исходные данные

Показатель	Значение
Производственная мощность предприятия на начало года, млн грн	9,2
Производственная мощность, нарастающая в результате модернизации и усовершенствования технологии, млн грн	0,2
Количество месяцев	3
Производственная мощность, вводимая в результате нового строительства или реконструкции, млн грн	0,5
Месяц введения	ноябрь
Производственная мощность, снятая с производства, млн грн	0,3
Месяц снятия	август
Производственная программа предприятия, млн грн	8,9

Решение

1. Рассчитаем выходную мощность ($M_{\text{вых}}$) по формуле (11.1):

$$M_{\text{вых}} = M_{\text{вх}} + M_{\text{м}} + M_{\text{р}} - M_{\text{выб}} = 9,2 + 0,2 + 0,5 - 0,3 = 9,6 \text{ млн грн.}$$

2. Определим среднегодовую мощность ($M_{\text{с}}$) предприятия по формуле (11.2):

$$M_{\text{с}} = M_{\text{вх}} + \frac{M_{\text{м}} \times n_1}{12} + \frac{M_{\text{р}} \times n_2}{12} - \frac{M_{\text{выб}} \times n_3}{12} = 9,2 + \frac{0,2 \times 3 + 0,5 \times 1 - 0,3 \times 5}{12} = 9,17 \text{ млн грн.}$$

3. Рассчитаем коэффициент использования производственной мощности ($K_{\text{м}}$) по формуле (11.3):

$$K_{\text{м}} = \frac{\text{ТП}}{M_{\text{с}}} = \frac{8,9}{9,17} = 0,97.$$

Вывод: выходная производственная мощность предприятия составляет 9,6 млн грн, среднегодовая мощность – 9,17 млн грн. Коэффициент использования производственной мощности – 0,97 – свидетельствует о том, что мощность предприятия используется на 97 %, а 3 % находятся в резерве.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 11.1

На начало планового года производственная мощность цеха составляет 1 750 штук изделий. С 15 августа в результате выполнения строительных и монтажных работ вводится в действие дополнительная мощность на 1 450 изделий, в результате модернизации оборудования и усовершенствование технологических процессов в октябре вводится мощность еще на 850 изделий. С 15 августа в результате снятия с производства устаревшего оборудования ликвидируется мощность на 980 изделий.

Определить входную, выходную и среднегодовую производственную мощность.

Практическое задание 11.2

Производственная мощность предприятия на начало планового года при заданной номенклатуре и структуре продукции составляет 18,4 млн грн. На протяжении года планируется прирост мощности за счет реконструкции на 1,5 млн грн с введением 15 февраля и на 6 млн грн – с 20 июня. Вследствие износа оборудования часть производственных мощностей выбывает с 18 сентября на сумму 1,5 млн грн и с 20 ноября – на сумму 7 млн грн.

Определить среднегодовую и выходную производственную мощность предприятия.

Практическое задание 11.3

Производственная мощность предприятия на начало планового периода составляла 3 700 млн грн. Реконструкция, которая завершится 1 июня, увеличит производственную мощность на 400 млн грн. Планируется выбытие изношенных основных фондов с 1 октября, что уменьшит мощность на 150 млн грн. Коэффициент использования производственной мощности составляет 0,91.

Определить среднегодовую и выходную производственную мощность предприятия, а также возможный выпуск продукции.

12. Организация производства и обеспечение качества продукции

12.1. Сущность, структура и принципы организации производственного процесса.

12.2. Организационные типы производства.

12.3. Организация производственного процесса во времени.

12.4. Методы организации производства.

12.5. Обеспечение качества продукции.

Ключевые понятия и термины: производственная деятельность, производственный процесс, технологический процесс, основной процесс, вспомогательный процесс, обслуживающий процесс, операция, принципы организации производства, тип производства, индивидуальное производство, серийное производство, массовое производство, коэффициент закрепления операций, производственный цикл, структура производственного цикла, рабочий период, метод организации производства, поточное производство, непоточное производство, поточная линия, качество продукции, показатели качества продукции.

12.1. Сущность, структура и принципы организации производственного процесса

Производственная деятельность является основой функционирования для любого предприятия. Под **производственной деятельностью** понимают совокупность целенаправленных процессов, которые осуществляются людьми с помощью средств труда или природных процессов, в результате которых предметы труда изменяют свой состав, состояние, форму, приобретают определенные новые свойства и превращаются в готовую продукцию [39].

Понятие и основные составляющие производственного процесса представлены на рис. 12.1.

Организация производства – это координация и оптимизация во времени и пространстве всех материальных и трудовых элементов производства с целью достижения в определенные сроки наиболее эффективного производственного результата [39].



Рис. 12.1. Понятие и основные составляющие производственного процесса

Главной составляющей производственного процесса является **технологический процесс** – совокупность действий по изменению и определению состояния предмета труда [13].

Классификация производственных процессов осуществляется по следующим критериям:

1. По назначению производственные процессы делятся на:

- **основные процессы** – это процессы непосредственного изготовления основной продукции предприятия, которая определяет его производственный профиль, специализацию и поступает на рынок как товар. Основные процессы в машиностроении и других производствах подразделяются на заготовительную, обрабатывающую и сборочную стадии;

- **вспомогательные процессы** – это процессы изготовления продукции или оказания услуг, которые используются непосредственно на предприятии для обеспечения нормального протекания основных процессов. Они группируются по назначению, создавая такие вспомогательные производства, как ремонтные, инструментальные, энергетические и др.;

- **обслуживающие процессы** – это процессы, которые обеспечивают нормальные условия для осуществления основных и вспомогательных. К ним относятся складские и транспортные [13].

2. По продолжительности производственные процессы делятся на:

- **дискретные, или прерывные**, – это циклические процессы, связанные с изготовлением изделий определенной формы, которые учитываются в штуках;

- **непрерывные** – процессы, которые свойственны производству продукции, не имеющей постоянного объема и формы (сыпучие, жидкие, газообразные), и поэтому их протекание не требует технологической цикличности [13].

3. По степени автоматизации производственные процессы делятся на:

- **ручные** – процессы, которые выполняются непосредственно рабочим без применения машин и механизмов;

- **механизированные** – процессы, осуществляемые рабочим с помощью машин и механизмов;

- **автоматизированные** – процессы, которые осуществляются машинами под наблюдением рабочего;

- **автоматические** – процессы, которые осуществляются машинами без участия рабочего по предварительно разработанной программе [13].

Основной структурной единицей производственного процесса является операция. **Операция** – это завершенная часть производственного процесса, которая осуществляется на одном рабочем месте над одним и тем же предметом труда без переналадки оборудования. Среди всех операций особо выделяют технологические, которые в совокупности формируют технологический процесс [13].

Производственный процесс и его отдельные операции должны быть рационально организованы в пространстве и во времени. Для этого при проектировании и организации производственного процесса необходимо придерживаться следующих принципов:

1. Принцип специализации означает разделение труда между отдельными подразделениями предприятия и рабочими местами в процессе производства и их кооперирование. Этот принцип характеризуется ограниченной и стабильной номенклатурой продукции, которая изготавливается в каждом производственном подразделении.

2. Принцип пропорциональности предусматривает относительно одинаковую производительность за единицу времени взаимосвязанных подразделений предприятия, а в их пределах – участков, бригад и рабо-

чих мест. Нарушение этого принципа приводит к возникновению "узких мест" при наличии резервов в других местах.

3. Принцип параллельности предусматривает одновременное выполнение отдельных операций и процессов. Это имеет особо важное значение при производстве сложных изделий, состоящих из многих деталей, узлов и агрегатов. Параллельность достигается за счет расчленения изделий на составные части, совмещения времени выполнения разных операций над ними, одновременным изготовлением различных изделий.

4. Принцип прямоочности. В соответствии с ним предметы труда должны проходить кратчайший путь на всех стадиях и операциях производственного процесса без встречных и возвратных перемещений. Соблюдение этого принципа обеспечивается расположением цехов, участков, рабочих мест по ходу технологического процесса. Вспомогательные цеха следует размещать по возможности ближе к тем подразделениям, которые они обслуживают.

5. Принцип непрерывности требует, чтобы в процессе изготовления продукции перерывы между последовательно выполняемыми операциями были сведены к минимуму или полностью ликвидированы.

В наибольшей степени этот принцип реализуется лишь в технологически непрерывных производствах. В дискретных производствах перерывы полностью исключить невозможно по технологическим и организационным причинам, поэтому очень важной является задача минимизации перерывов в структуре производственного цикла путем синхронизации операций.

6. Принцип ритмичности означает равномерный выпуск продукции в определенные промежутки времени. При соблюдении этого принципа в одинаковые промежутки времени изготавливают одинаковое или равномерно увеличивающееся количество продукции, обеспечивая равномерную загрузку рабочих мест.

7. Принцип автоматичности предполагает максимально возможное и экономически обоснованное освобождение человека от непосредственного участия в выполнении производственного процесса.

8. Принцип гибкости означает, что производственный процесс должен оперативно и эффективно адаптироваться к организационно-техническим условиям, связанным с переходом на изготовление новой продукции или ее модернизации.

9. Принцип гомеостатичности заключается в способности производственной системы противостоять нарушению ее функций благодаря наличию в системе механизма саморегулирования. Это достигается созданием технических и организационных систем саморегулирования и стабилизации. К таким системам относятся: 1) система оперативного планирования и регулирования производства; 2) система планово-предупредительных ремонтов; 3) система резервных запасов и др.

Рассмотренные принципы тесно связаны между собой, дополняют друг друга и в различной степени реализуются в практической производственной деятельности предприятий [39].

12.2. Организационные типы производства

Особенности деятельности предприятия, специфика конкретных технических и организационных решений существенно зависят от типа производства.

Тип производства – это комплексная характеристика наиболее существенных черт и организационно-технических особенностей производства, зависящих от уровня специализации рабочих мест, широты и постоянства выпускаемой продукции, масштаба и повторяемости ее выпуска.

Существует три типа производства:

Индивидуальное, или единичное, – характеризуется широкой номенклатурой продукции, небольшим объемом выпуска одинаковых изделий, повторное изготовление которых не предусматривается;

серийное – имеет ограниченную номенклатуру продукции, изготовление отдельных изделий периодически повторяется определенными партиями (сериями);

массовое – характеризуется узкой номенклатурой продукции, большим объемом непрерывного и длительного изготовления одинаковых изделий.

Важной количественной характеристикой типа производства является уровень специализации рабочих мест, который рассчитывается с помощью коэффициента закрепления операций.

Коэффициент закрепления операций – это среднее количество технологических операций, которые выполняются на одном рабочем месте за месяц. Он рассчитывается по формуле [13]:

$$K_{з.о.} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{M}, \quad (12.1)$$

где n – количество наименований предметов, обрабатываемых в данной группе рабочих мест за месяц;

m_i – количество операций, которые проходит i -й предмет в процессе обработки в данной группе рабочих мест;

M – количество рабочих мест, для которых рассчитывается данный коэффициент.

Обобщая названные выше особенности каждого типа производства, можно сравнить их по следующим критериям (табл. 12.1) [13].

Таблица 12.1

Сравнительная характеристика типов производства

Характеристика	Тип производства		
	единичное	серийное	массовое
Широта номенклатуры изделий	Неограниченная	Ограниченная количеством типов	Один тип
Постоянность изготовления	Не повторяется	Периодически повторяется	Постоянно выпускается
Уровень специализации рабочих мест	Разные операции, $K_{з.о.} > 40$	Ограниченное количество операций, которые периодически повторяются, $1 < K_{з.о.} \leq 40$	Одна операция, $K_{з.о.} = 1$
Уровень специализации оборудования	Универсальный	Универсальный и специальный	Преимущественно специальный
Принцип размещения рабочих мест	Технологический	Технологический и предметный	Предметный
Уровень квалификации рабочих	Высокий	Средний, высокий на автоматизированных системах	Невысокий на простых операциях, высокий на автоматизированных системах

12.3. Организация производственного процесса во времени

Организация производственного процесса во времени характеризуется способами объединения технологических операций, структурой и длительностью производственного цикла.

Производственный цикл — это интервал времени от начала до окончания изготовления продукции, то есть время, в течение которого запускаемые в производство предметы труда превращаются в готовую продукцию [13].

Структурой производственного цикла называется состав и соотношение затрат времени на осуществление частичных процессов и времени перерывов.

Конкретная структура производственного цикла зависит от особенностей продукции, технологических процессов ее изготовления, типов производства и др.

В непрерывных производствах большую часть производственного цикла занимает рабочий период; в дискретных производствах существенную часть производственного цикла составляют перерывы.

Наиболее длительные перерывы существуют в единичном производстве, меньшие – в серийном и минимальные – в массовом. Таким образом, время производства, или длительность производственного цикла, включает: 1) рабочий период; 2) время перерывов.

Рабочий период – время протекания производственно-трудовых процессов. Он состоит из времени технологических операций и времени вспомогательных операций.

Общее время перерывов складывается из различных по характеру перерывов, а именно: технологически необходимые; перерывы, связанные с режимом работы; перерывы, связанные с ожиданием накопления партии и простоями по организационно-технологическим причинам.

На длительность производственного цикла в значительной степени влияет способ движения предметов труда по стадиям производственного процесса. Существует три **способа движения предметов труда**:

- последовательный;
- параллельный;
- параллельно-последовательный.

Последовательный способ заключается в том, что следующая операция начинается только после обработки всех предметов партии на

предыдущей операции. Партия предметов передается с операции на операцию полностью. Такой способ прост в организации, однако требует длительного производственного цикла, используется в единичном и серийном производствах.

Параллельный способ характеризуется тем, что каждый предмет труда после окончания предыдущей операции сразу передается на следующую и обрабатывается. При этом полностью ликвидируются простои в ожидании накопления партии, за счет чего сокращается длительность производственного цикла. Однако при этом, если длительность операций не одинакова или не кратна, возникают перерывы в работе. Данный способ используется в массовом и крупносерийном производстве.

Параллельно-последовательный способ характеризуется тем, что изготовление предметов труда начинается до окончания обработки всей партии на предыдущей операции. При этом ставится условие, чтобы партия непрерывно обрабатывалась на каждом рабочем месте. Используется, когда предметы обрабатываются большими партиями.

12.4. Методы организации производства

Пространственная организация производственного процесса предусматривает размещение рабочих мест и цехов на территории предприятия и обеспечение перемещения предметов труда с операции на операцию по кратчайшим маршрутам. Решение этих задач осуществляется применением соответствующего метода организации производства. Существует два основных метода организации производства: поточный и непоточный.

Непоточный метод организации производства характеризуется следующими особенностями:

1) на рабочих местах обрабатываются разные по конструкции и технологии изготовления предметы труда;

2) рабочие места размещаются по однотипным технологическим группам без определенной связи с последовательностью проведения операций;

3) предметы труда перемещаются сложными маршрутами, в связи с чем возникают перерывы в обработке [13].

Непоточный метод используется в основном в единичном и серийном производствах. В зависимости от номенклатуры изделий и их количества он может иметь различные модификации.

В условиях индивидуального производства непоточный метод осуществляется преимущественно в форме единично-технологического, когда отдельные предметы труда проходят обработку единицами или небольшими неповторяющимися партиями.

В серийном производстве этот метод принимает форму партионно-технологического или предметно-группового.

Партионно-технологический метод отличается тем, что предметы труда обрабатываются периодически повторяющимися партиями.

Сущность предметно-группового метода заключается в том, что вся совокупность предметов труда разделяется на технологически подобные группы. Обработка предметов каждой группы осуществляется по приблизительно одинаковой технологии и требует одинакового оборудования.

Оборудование в непоточном производстве в основном универсальное, а работники – универсалы высокой квалификации.

Для непоточных методов характерно последовательное, реже – последовательно-параллельное перемещение предметов труда, что наряду со сложными маршрутами увеличивает длительность производственного цикла [13].

Поточное производство имеет такие характеристики:

1) за рабочим местом закрепляется обработка или сборка предмета одного наименования или ограниченного количества наименований конструктивно и технологически схожих предметов;

2) рабочие места располагаются по ходу технологического процесса;

3) технологический процесс имеет высокую пооперационную дифференциацию, на каждом рабочем месте выполняется одна или несколько схожих операций;

4) детали перемещаются с операции на операцию поштучно или небольшими транспортными партиями [13].

Поточные методы используются для изготовления продукции в значительных объемах и на протяжении длительного времени, то есть при массовом и крупносерийном производстве.

Основным структурным звеном поточного производства является **поточная линия** – это технологически и организационно обособленная группа рабочих мест, где изготавливается одно или несколько типоразмеров изделий [13].

Поточные линии классифицируются:

1. По номенклатуре изделий:

- **однопредметные** – линии, на которых обрабатывается или собирается изделие одного типоразмера на протяжении длительного времени;
- **многопредметные** – линии, на которых одновременно изготавливаются несколько типоразмеров изделий, сходных по конструкции и технологии производства.

2. По степени непрерывности:

- **непрерывные** – линии, на которых предметы труда перемещаются по операциям непрерывно (параллельное объединение операций);
- **прерывные, или прямоточные**, – линии, которые не могут обеспечить непрерывность обработки предметов из-за несинхронности операций.

3. По способу поддержания ритма:

- **линии с регламентированным ритмом;**
- **линии со свободным ритмом.**

4. По способу перемещения:

- **конвейер с непрерывным движением**, то есть он имеет постоянную скорость и во время работы не останавливается;
- **конвейер с пульсирующим движением**, то есть во время выполнения операций он неподвижен; перемещается через определенные промежутки времени, которые равны такту линии [39].

Интересно знать. Первоначально автомобиль был роскошью, а вовсе не средством передвижения. Сложные в изготовлении и использовании агрегаты могли позволить себе только очень состоятельные люди. Сейчас, когда улицы полны машин, трудно представить, что все начиналось с одной гениальной идеи – сборочного конвейера. До 1913 года каждый экземпляр автомобиля собирался для конкретного заказчика. При этом индивидуально подбирались не только детали салона, но и двигатель. Бригада механиков-слесарей вручную собирала будущую машину на специальной площадке. Конечно, при таком подходе нельзя было произвести автомобиль быстро. Генри Форд подошел к вопросу творчески и прагматично. Он максимально стандартизировал процесс

сборки и используемые детали. Но главное, он сумел организовать работу так, что основные операции разделили на разные точки установки. Собираемый автомобиль перемещался от одной станции к другой на конвейере. Все цеха были связаны между собой в одну непрерывную цепь. Это позволило многократно ускорить сборку. Стоимость готовой машины получалась гораздо ниже, а производительность труда на 40 – 60 % выше по сравнению с конкурентами. Неудивительно, что дела компании "Форд" быстро пошли в гору. На заводе в Хайленд Парке собирали по одной машине модели "Т" каждые 10 секунд. Конвейерная сборка доказала свою эффективность, и другие компании принялись быстро перенимать передовой опыт. Сегодня все основные автомобильные концерны работают на линиях с конвейерной сборкой. Вручную собирают только эксклюзивные или тестовые экземпляры. Конечно же людей на конвейере постепенно заменили роботы [59].

12.5. Обеспечение качества продукции

Организация производства – это сфера деятельности, которая позволяет в максимальной степени использовать возможности производственного потенциала предприятий. Если на промышленном предприятии имеет место хорошая организация выполнения производственных процессов при изготовлении изделий, то она позволяет в максимальной степени использовать и технику, и трудовой фактор для производства качественной продукции.

Под **качеством продукции** следует понимать совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением [3].

Показателем качества продукции называется количественная характеристика свойств продукции, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления [3].

В зависимости от характера задач относительно оценки качества продукции показатели можно классифицировать по разным признакам (рис. 12.2).

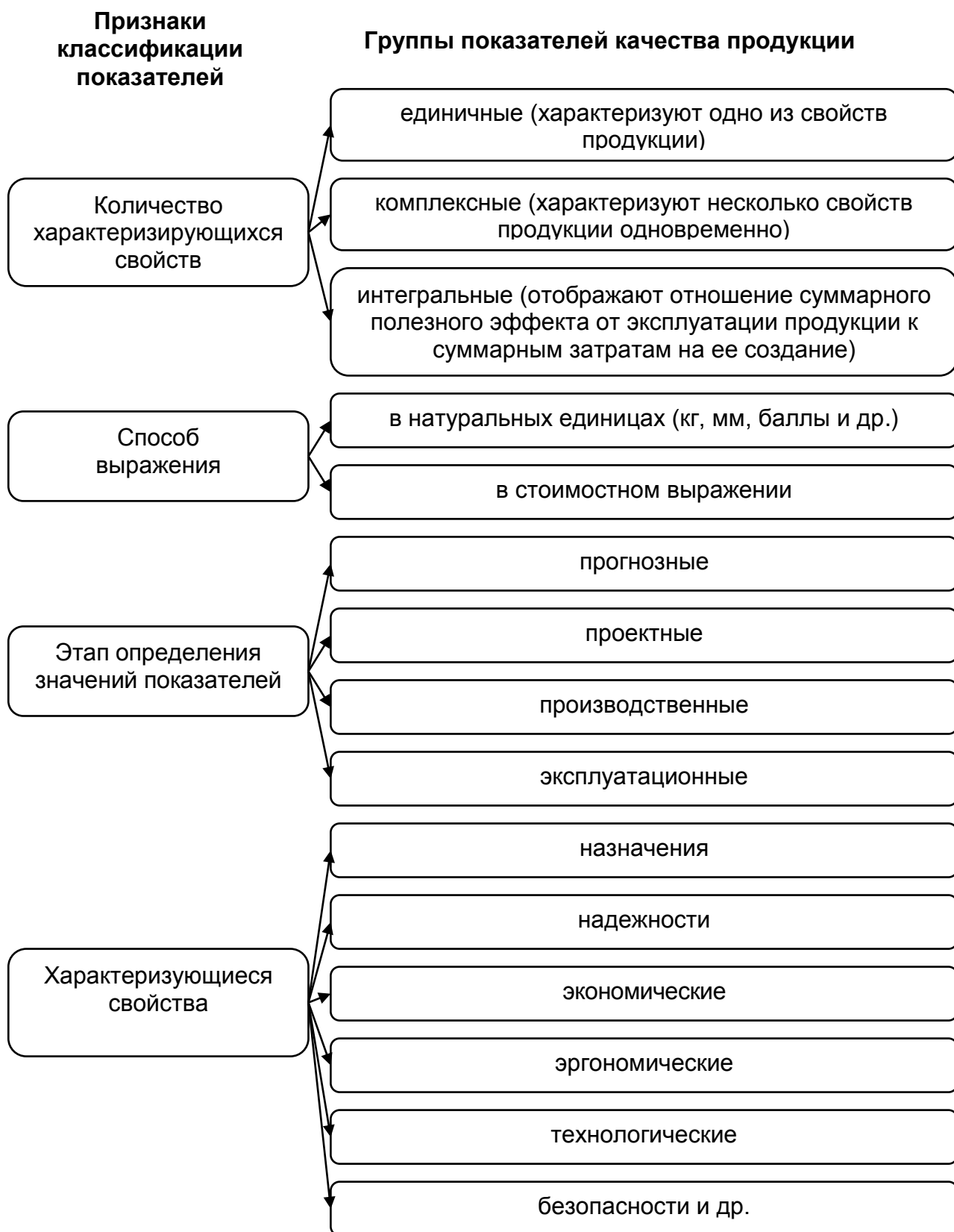


Рис. 12.2. Классификация показателей качества продукции

Наиболее широкое применение для оценки качества промышленной продукции находят единичные показатели качества продукции, которые сгруппированы по характерным свойствам:

1. Показатели назначения характеризуют свойства изделия, определяющие основные функции, для которых оно предназначено и обуславливают сферу его применения (мощность, грузоподъемность, скорость, точность, габаритные размеры, масса).

2. Показатели надежности включают в себя 4 подгруппы показателей, каждая из которых характеризует одно из четырех простых свойств, составляющих свойство надежности:

безотказность – свойство объекта непрерывно сохранять работоспособность в течение некоторого времени или некоторой наработки;

сохраняемость – свойство изделия сохранять свои показатели в течение хранения и транспортировки;

ремонтпригодность – свойство объектов приспособляться к предупреждению причин возникновения его отказов и устранению их последствий путем проведения ремонтов и технического обслуживания;

долговечность – свойство объекта сохранять работоспособность до наступления предельного состояния при установленной системе технического обслуживания и ремонта.

3. Показатели технологичности характеризуют свойства изделия, которые определяют затраты труда, материалов, денежных средств при подготовке его производства, при изготовлении и эксплуатации.

Основные показатели: трудоемкость, материалоемкость, себестоимость; *дополнительные:* транспортабельность и унификация (насыщенность изделия стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, деталями).

4. Эргономические показатели отражают взаимодействие изделия с человеком и оценивают его приспособленность к гигиеническим, антропометрическим (к размерам, форме и массе тела человека), физиологическим и психологическим свойствам человека.

5. Эстетические показатели характеризуют информационную выразительность, рациональность формы, целостность композиции, совершенство исполнения и стабильность товарного вида изделия.

6. Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту продукции и являются существенным фактором при определении конкурентоспособности.

7. Экологические показатели характеризуют уровень вредного воздействия на окружающую среду при эксплуатации или потреблении продукции.

8. Показатели безопасности характеризуют безопасность человека при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировке и потреблении продукции.

9. Экономические показатели характеризуют промежуточные и конечные результаты создания и эксплуатации изделий, определяют целесообразность формирования большинства их технических и эксплуатационных параметров.

В группу экономических показателей входят:

- 1) затраты на разработку, изготовление и эксплуатацию;
- 2) капитальные вложения потребителя, связанные с приобретением изделия и подготовкой к эксплуатации;
- 3) удельные приведенные затраты на единицу полезного эффекта изделия;
- 4) экономический эффект от улучшения качества продукции [23].

Измерение численных значений показателей качества производят с помощью следующих методов:

- измерения с помощью технических приборов (твердость, прочность, эластичность и т. д.);
- определения показателей на основе теоретических или эмпирических зависимостей между параметрами (растворимость и др.);
- статистического метода на основе наблюдений и соответствующей обработки информации (показатели надежности, долговечности и др.);
- органолептического метода – восприятие свойств и оценка качества продукции с помощью органов чувств человека;
- социологического метода на основе сбора и анализа мнений потребителей, путем устных опросов, заполнения анкет, при помощи аукционов, выставок и т. п.;
- экспертного метода – на основе обработки мнений группы специалистов-экспертов [3].

Любой товар, который появляется на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который наиболее полно удовлетворяет его личные потребности.

Выводы

1. Производственная деятельность является совокупностью целенаправленных процессов, которые осуществляются людьми с помощью средств труда или природных процессов, в результате которых предметы труда изменяют свой состав, состояние, форму, приобретают определенные новые свойства и превращаются в готовую продукцию.

2. Организация производства представляет собой координацию и оптимизацию во времени и пространстве всех материальных и трудовых элементов производства с целью достижения в определенные сроки наиболее эффективного производственного результата.

3. Особенности деятельности предприятия, специфика конкретных технических и организационных решений существенно зависят от типа производства, то есть комплексной характеристики наиболее существенных черт и организационно-технических особенностей производства, зависящих от уровня специализации рабочих мест, широты и постоянства выпускаемой продукции, масштаба и повторяемости ее выпуска. Существует три типа производства: индивидуальное, серийное и массовое.

4. Организация производства во времени характеризуется способами объединения технологических операций, структурой и длительностью производственного цикла. Производственный цикл представляет собой интервал времени от начала до окончания изготовления продукции. На длительность производственного цикла в значительной степени влияет способ движения предметов труда по стадиям производственного процесса. Существует три способа движения предметов труда: последовательный, параллельный и параллельно-последовательный.

5. Пространственная организация производственного процесса предусматривает размещение рабочих мест и цехов на территории предприятия и обеспечение перемещения предметов труда с операции на операцию по кратчайшим маршрутам. Решение этих задач осуществляется применением соответствующего метода организации производства. Существует два основных метода организации производства: поточный и непоточный.

6. Под качеством продукции понимают совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Показателем качества

продукции называется количественная характеристика свойств продукции, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте содержание производственной деятельности.
2. Что такое организация производства, ее назначение?
3. Охарактеризуйте содержание и структуру производственного процесса.
4. Назовите основные виды производственных процессов.
5. Объясните принципы организации производства в условиях рыночной экономики.
6. Какие организационные типы производства вы знаете? В чем их отличие?
7. Охарактеризуйте методы организации производства.
8. Объясните, каким образом качество продукции влияет на эффективность производства.

Тесты для самодиагностики

1. Производственный процесс – это:
 - а) совокупность организованных в определенной последовательности действий по изменению состояния предмета труда;
 - б) совокупность организованных в определенной последовательности действий, которые обеспечивают бесперебойность основных производственных процессов;
 - в) совокупность взаимосвязанных процессов труда, природных процессов и средств труда, необходимых для преобразования исходного сырья и материалов в готовую продукцию;
 - г) процесс изготовления продукции.

2. Равномерный выпуск продукции в определенные промежутки времени обеспечивается принципом:
 - а) пропорциональности;
 - б) ритмичности;
 - в) параллельности;
 - г) прямоточности;
 - д) гомеостатичности.

3. Параллельный вид передвижения предметов труда предусматривает, что:

- а) каждая операция начинается только после окончания предыдущей обработки всей партии;
- б) детали обрабатываются частями партии;
- в) осуществляется одновременное выполнение всех операций на рабочих местах.

4. Назовите характерные признаки массового типа производства:

- а) изделия изготавливаются в большом количестве;
- б) применяется специальное оборудование;
- в) работники могут иметь невысокую квалификацию;
- г) широкая номенклатура продукции;
- д) отсутствие закрепления определенных операций за отдельными работниками.

5. Определить соответствие между группами показателей качества продукции и отдельными показателями:

Группы показателей качества продукции	Отдельные показатели групп
1. Назначения.	А. Цветное оформление.
2. Надежности, долговечности и безопасности.	Б. Величина шума, вибрации.
3. Экологические.	В. Цена на единицу изделия.
4. Экономические.	Г. Коэффициент патентной защиты.
5. Эргономические.	Д. Мощность.
6. Эстетические.	Е. Объем вредных выбросов в окружающую среду за единицу времени.
7. Патентно-правовые	Ж. Безотказность работы

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 12.3), вписав слова по горизонтали и вертикали.

Задания для решения кроссворда представлены в табл. 12.2.

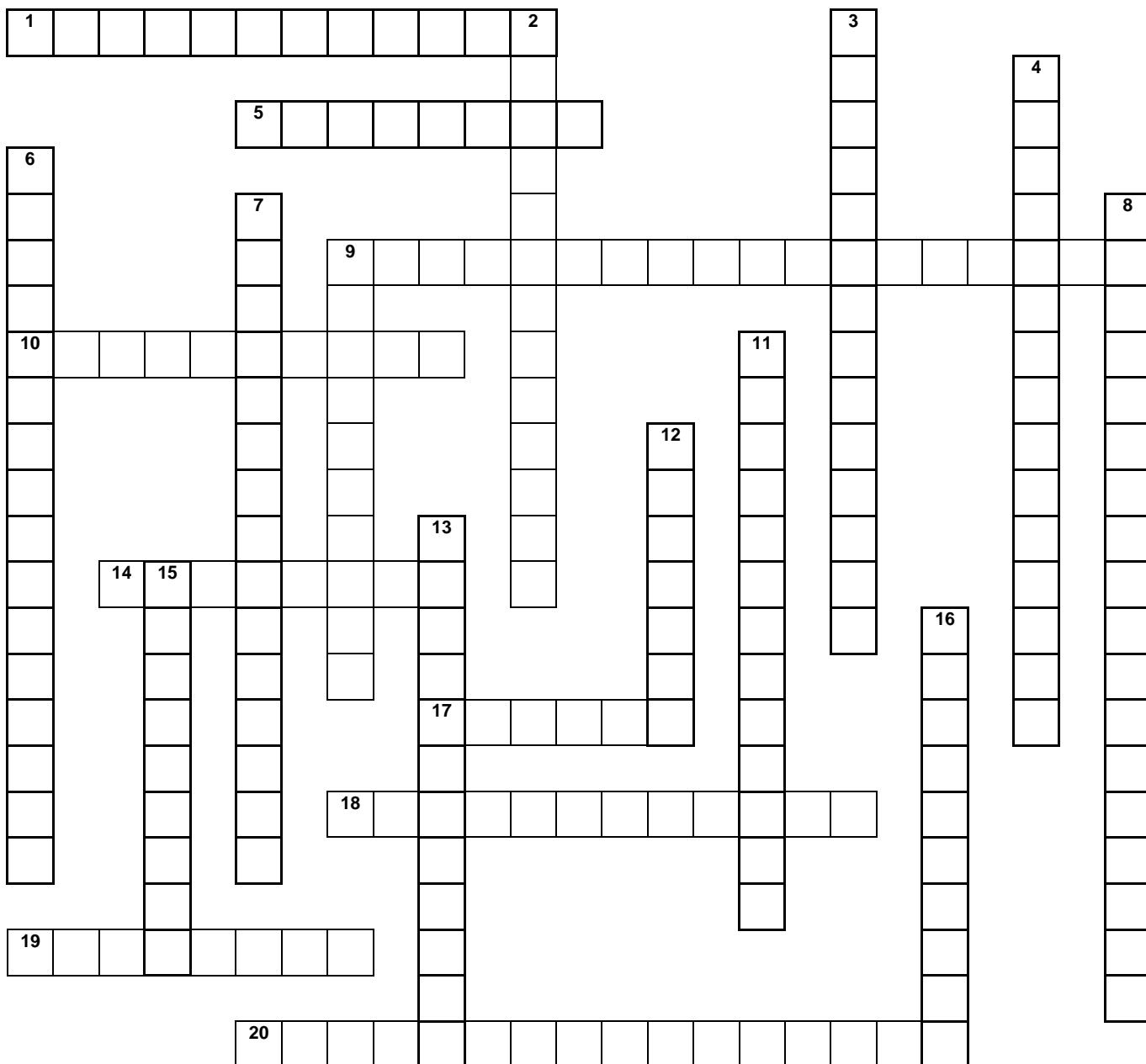


Рис. 12.3. Кроссворд

Таблица 12.2

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
1	2
По горизонтали	
1	Показатели качества продукции, которые характеризуют информационно-художественную выразительность продукции, рациональность ее формы
5	Этот тип производства характеризуется выпуском узкой номенклатуры изделий на протяжении продолжительного периода времени и большим объемом, стабильной повторяемостью

1	2
9	Эти производственные процессы выполняются машинами под наблюдением рабочего
10	Показатели качества продукции, которые определяют меру обеспечения продолжительности использования и надлежащих условий труда и жизнедеятельности человека
14	Этот тип производства специализируется на изготовлении ограниченной номенклатуры изделий сравнительно небольшими объемами и повторяемыми через определенное время партиями
17	Эти производственные процессы осуществляются непосредственно рабочим, физическая сила которого является основным источником энергии
18	Один из способов объединения операций технологического процесса, по которому каждый предмет труда после окончания предыдущей операции сразу передается на следующую операцию и обрабатывается
19	Совокупность характеристик продукции, которые определяют ее способность удовлетворять установленные и предвиденные нужды
20	Один из способов объединения операций технологического процесса, по которому следующая операция начинается только после окончания обработки всех предметов партии на предыдущей операции
По вертикали	
2	Показатели качества продукции, которые определяют совершенство продукции по уровню затрат материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов на ее производство и эксплуатацию
3	Показатели качества продукции, которые учитывают комплекс гигиеничных, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека
4	Перерывы, связанные с ожиданием освобождения рабочего места, задержкой снабжения комплектующих изделий и т. п.
6	Эти производственные процессы выполняются рабочим с помощью машин
7	Операции, в результате которых меняется внешний вид и внутреннее содержание предметов труда, а также подготовительно-заключительные работы
8	Перерывы на обед, отдых
9	Уровень качества продукции, который определяется вычислением выбранных для ее измерения показателей, не сравнивая их с соответствующими показателями аналогичной продукции
11	Уровень качества продукции, который учитывает приоритетные направления и темпы развития науки и техники
12	Время на изготовление единицы продукции или выполнение единицы работы (операции)
13	Эти производственные процессы присущи производству продукции, не имеющей постоянного объема и формы (сыпучие, жидкие, газообразные вещества)
15	Этот тип производства характеризуется широкой номенклатурой изделий и выпуском небольших объемов одинаковых изделий, повторное изготовление которых не предполагается
16	Метод организации производства, по которому рабочие места размещаются по однотипным технологическим группам без определенной связи с последовательностью выполнения операций

13. Затраты на производство и реализацию продукции

13.1. Сущность и классификация затрат на производство и реализацию продукции.

13.2. Группировка затрат по экономическим элементам.

13.3. Группировка затрат по статьям калькуляции.

13.4. Калькулирование себестоимости продукции.

13.5. Зависимость себестоимости продукции от объема производства. Понятие критического объема производства.

13.6. Понятие и виды цен.

Ключевые понятия и термины: затраты, себестоимость реализованной продукции, экономический элемент, статья калькуляции, одноэлементные затраты, комплексные затраты, прямые затраты, косвенные затраты, постоянные затраты, переменные затраты, материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, общепроизводственные расходы, административные расходы, расходы на сбыт, калькулирование себестоимости продукции, калькуляция, метод калькулирования, позаказный метод, попередельный метод, нормативный метод, точка безубыточности, цена.

13.1. Сущность и классификация затрат на производство и реализацию продукции

Каждое промышленное предприятие в процессе деятельности, связанной с производством и реализацией продукции, использует сырье и материалы, амортизирует основные фонды, выплачивает заработную плату работникам, несет расходы по обслуживанию и управлению производством, реализации продукции, оплате услуг других организаций. Все эти затраты учитываются в себестоимости продукции или услуг.

Себестоимость промышленной продукции (работ, услуг) – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на ее производство и сбыт.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг, регламентируется нормативно-правовыми актами. В настоящее время основы формирования в бухгалтерском учете информации о расходах предприятия определяются П(С)БУ 16 "Расходы" [55].

В соответствии с ним **расходами отчетного периода** признаются или уменьшение активов, или увеличение обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия (за исключением уменьшения капитала вследствие его изъятия или распределения владельцами), при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены [55].

Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) состоит из производственной себестоимости продукции (работ, услуг), реализованной в течение отчетного периода, нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов и сверхнормативных производственных расходов [55].

В **производственную себестоимость продукции (работ, услуг)** включаются:

- прямые материальные расходы;
- прямые расходы на оплату труда;
- прочие прямые расходы;
- переменные общепроизводственные и постоянные распределенные общепроизводственные расходы [55].

В состав **прямых материальных расходов** включается стоимость сырья и основных материалов, образующих основу производимой продукции, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, вспомогательных и других материалов, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов.

В состав **прямых расходов на оплату труда** включаются заработная плата и другие выплаты рабочим, занятым в производстве продукции, выполнении работ или предоставлении услуг, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов.

В состав **прочих прямых расходов** включаются все прочие производственные расходы, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов, в частности, отчисления на социальные мероприятия, плата за аренду земельных и имущественных паев, амортизация, потери от брака, состоящие из стоимости окончательно забракованной по технологическим причинам продукции (изделий, узлов, полуфабрикатов), уменьшенной на ее справедливую стоимость, и расходов на исправление такого технически неизбежного брака.

В состав **общепроизводственных расходов** включаются:

- 1) расходы на управление производством (оплата труда аппарата управления цехами, участками и т. п.; отчисления на социальные меро-

приятия и медицинское страхование аппарата управления цехами, участками; расходы на оплату служебных командировок персонала цехов, участков и т. п.);

2) амортизация основных средств общепроизводственного (цехового, участкового, линейного) назначения;

3) амортизация нематериальных активов общепроизводственного (цехового, участкового, линейного) назначения;

4) расходы на содержание, эксплуатацию и ремонт, страхование, операционную аренду основных средств, других необоротных активов общепроизводственного назначения;

5) расходы на усовершенствование технологии и организации производства (оплата труда и отчисления на социальные мероприятия работников, занятых усовершенствованием технологии и организации производства, улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности, других эксплуатационных характеристик в производственном процессе; расходы материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, оплата услуг сторонних организаций и т. п.);

6) расходы на отопление, освещение, водоснабжение, водоотведение и другое содержание производственных помещений;

7) расходы на обслуживание производственного процесса (оплата труда общепроизводственного персонала; отчисления на социальные мероприятия, медицинское страхование рабочих и аппарата управления производством; расходы на осуществление технологического контроля за производственными процессами и качеством продукции, работ, услуг);

8) расходы на охрану труда, технику безопасности и охрану окружающей природной среды;

9) другие расходы (внутризаводское перемещение материалов, деталей, полуфабрикатов, инструментов со складов в цеха и готовой продукции на склады; недостачи незавершенного производства; недостачи и потери от порчи материальных ценностей в цехах; оплата простоев и т. п.) [55].

Общепроизводственные расходы делятся на *постоянные* и *переменные*.

К **переменным общепроизводственным расходам** относятся расходы на обслуживание и управление производством (цехов, участков), изменяющиеся прямо (или почти прямо) пропорционально изменению объема деятельности. Переменные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект расходов с использованием базы

распределения (часов работы, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т. п.), исходя из фактической мощности отчетного периода.

К **постоянным общепроизводственным расходам** относятся расходы на обслуживание и управление производством, остающиеся неизменными (или почти неизменными) при изменении объема деятельности. Постоянные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект расходов с использованием базы распределения (часов работы, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т. п.) при нормальной мощности [55].

Расходы, связанные с операционной деятельностью, которые не включаются в себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), делятся на административные расходы, расходы на сбыт и прочие операционные расходы [55].

К **административным расходам** относятся следующие общехозяйственные расходы, направленные на обслуживание и управление предприятием:

1) общие корпоративные расходы (организационные расходы, расходы на проведение годовых собраний, представительские расходы и т. п.);

2) расходы на служебные командировки и содержание аппарата управления предприятием и другого общехозяйственного персонала;

3) расходы на содержание основных средств, других материальных необоротных активов общехозяйственного использования (операционная аренда, страхование имущества, амортизация, ремонт, отопление, освещение, водоснабжение, водоотведение, охрана);

4) вознаграждения за профессиональные услуги (юридические, аудиторские, по оценке имущества и т. п.);

5) расходы на связь (почтовые, телеграфные, телефонные, телекс, факс и т. п.);

6) амортизация нематериальных активов общехозяйственного использования;

7) расходы на урегулирование споров в судебных органах;

8) налоги, сборы и другие предусмотренные законодательством обязательные платежи (кроме налогов, сборов и обязательных платежей, включаемых в производственную себестоимость продукции, работ, услуг);

9) плата за расчетно-кассовое обслуживание и другие услуги банков, а также расходы, связанные с покупкой-продажей валюты;

10) другие расходы общехозяйственного назначения [55].

Расходы на сбыт включают следующие расходы, связанные с реализацией (сбытом) продукции (товаров, работ, услуг):

1) расходы упаковочных материалов для затаривания готовой продукции на складах готовой продукции;

2) расходы на ремонт тары;

3) оплата труда и комиссионные вознаграждения продавцам, торговым агентам и работникам подразделений, обеспечивающих сбыт;

4) расходы на рекламу и исследование рынка (маркетинг);

5) расходы на предпродажную подготовку товаров;

6) расходы на командировки работников, занятых сбытом;

7) расходы на содержание основных средств, других материальных оборотных активов, связанных со сбытом продукции, товаров, работ, услуг (операционная аренда, страхование, амортизация, ремонт, отопление, освещение, охрана);

8) расходы на транспортировку, перевалку и страхование готовой продукции (товаров), транспортно-экспедиционные и другие услуги, связанные с транспортировкой продукции (товаров) согласно условиям договора (базиса) поставки;

9) расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;

10) расходы на страхование предназначенной для дальнейшей реализации готовой продукции (товаров), хранящейся на складе предприятия;

11) расходы на транспортировку готовой продукции (товаров) между складами подразделений (филиалов, представительств) предприятия;

12) прочие расходы, связанные со сбытом продукции, товаров, работ, услуг [55].

В прочие операционные расходы включаются:

1) расходы на исследования и разработки;

2) себестоимость реализованных производственных запасов, которая для целей бухгалтерского учета состоит из их учетной стоимости и расходов, связанных с их реализацией;

3) сумма безнадежной дебиторской задолженности и отчисления в резерв сомнительных долгов;

4) потери от операционной курсовой разницы, то есть от изменения курса валюты по операциям, активам и обязательствам, связанным с операционной деятельностью предприятия;

5) потери от обесценивания запасов;

6) недостачи и потери от порчи ценностей;

7) признанные штрафы, пеня, неустойка;

8) расходы на содержание объектов социально-культурного назначения;

9) другие расходы операционной деятельности [55].

Затраты на производство и реализацию продукции классифицируются по ряду признаков (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Классификация затрат

Признак	Затраты
1. По центрам ответственности (месту возникновения затрат)	затраты производства, цеха, участка, технологического передела, службы
2. По видам продукции, работ, услуг	затраты на изделия, группы однородных изделий, одноразовые заказы, полуфабрикаты, валовую, товарную, реализованную продукцию
3. По единству состава (однородностью) затрат	одноэлементные, комплексные
4. По видам затрат	затраты по экономическим элементам, затраты по статьям калькуляции
5. По способам перенесения стоимости на продукцию	затраты прямые, косвенные
6. По степени влияния объема производства на уровень затрат	затраты переменные, постоянные
7. По календарным периодам	затраты текущие, долгосрочные, одноразовые
8. По целесообразности расходования	продуктивные, непродуктивные
9. По определению отношения к себестоимости продукции	затраты на продукцию, затраты периода

13.2. Группировка затрат по экономическим элементам

Классификация затрат по экономическим элементам позволяет определить затраты живого и овеществленного труда независимо от того, где и на какие цели они произведены [42].

При классификации затрат по экономически однородным элементам не имеет значения, где и с какой целью расходуют те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу.

Элементом называют первичный экономически однородный вид затрат, который в пределах предприятия нельзя больше разложить на составные части (амортизация, заработная плата и т. д.).

Существуют следующие экономические элементы затрат (рис. 13.1).

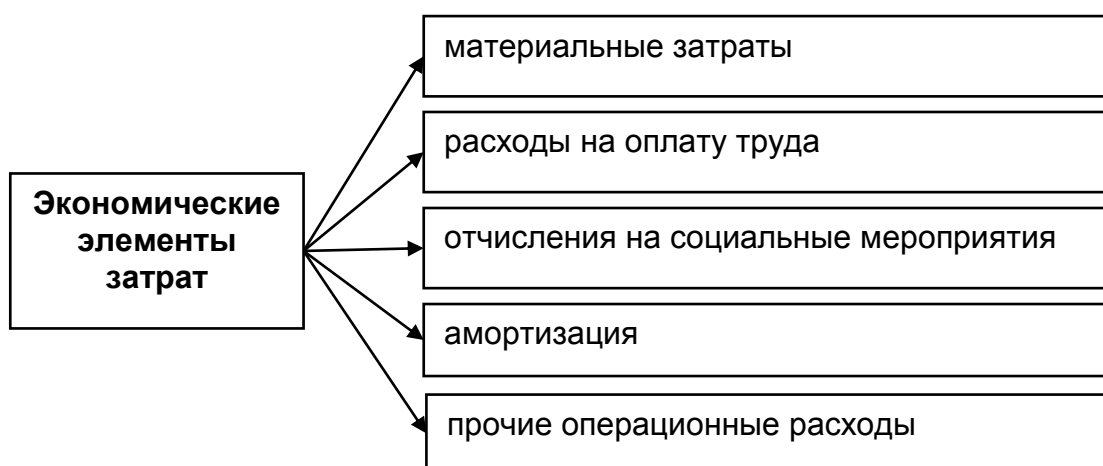


Рис. 13.1. **Экономические элементы затрат**

В состав элемента "**Материальные затраты**" включается стоимость израсходованных в производстве (кроме продукта собственного производства):

- 1) сырья и основных материалов;
- 2) покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- 3) топлива и энергии;
- 4) строительных материалов;
- 5) запасных частей;
- 6) тары и тарных материалов;
- 7) вспомогательных и других материалов.

Стоимость возвратных отходов, полученных в процессе производства, не включается в элемент операционных расходов "Материальные расходы".

В состав элемента "**Расходы на оплату труда**" включаются заработная плата по окладам и тарифам, премии и поощрения, материаль-

ная помощь, компенсационные выплаты, оплата отпусков и другого неотработанного времени, другие расходы на оплату труда.

В состав элемента "**Отчисления на социальные мероприятия**" включаются: отчисления на общеобязательное государственное социальное страхование, отчисления на индивидуальное страхование персонала предприятия, отчисления на другие социальные мероприятия.

В состав элемента "**Амортизация**" включается сумма начисленной амортизации основных средств, нематериальных активов и других необоротных материальных активов.

В состав элемента "**Прочие операционные расходы**" включаются расходы операционной деятельности, которые не вошли в состав предыдущих элементов, в частности, расходы на командировки, на услуги связи, плата за расчетно-кассовое обслуживание и т. п.

Группировка затрат по экономическим элементам:

- является единой для всех отраслей;
- позволяет выделить затраты живого и овеществленного труда в себестоимости продукции и их соотношение (используется для межотраслевых балансов);
- позволяет определить общую потребность предприятия в тех или иных экономически однородных видах ресурсов независимо от места возникновения затрат и вида продукции;
- дает возможность выделить особенности структуры затрат по отдельным отраслям и рассчитать их материалоемкость, фондоемкость, трудоемкость и др.;
- используется для составления сметы затрат на производство по предприятию в целом и при планировании себестоимости по технико-экономическим факторам [3].

13.3. Группировка затрат по статьям калькуляции

Для определения себестоимости отдельных видов продукции рассчитывают затраты на производство и реализацию единицы продукции по калькуляционным статьям затрат. Этот расчет называется **калькулированием себестоимости продукции** [3]. Калькулирование себестоимости продукции основано на группировке затрат по месту их возникновения и по назначению. Предприятия имеют право самостоятельно устанавливать перечень и состав статей калькулирования производственной себестоимости продукции (работ, услуг).

Производственная себестоимость промышленной продукции в разрезе калькуляционных статей приведена в табл. 13.2.

Таблица 13.2

**Производственная себестоимость промышленной продукции
в разрезе калькуляционных статей**

Шифр строки	Наименование статей калькуляции
01	Сырье и материалы
02	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций
03	Топливо и энергия на технологические цели
04	Возвратные отходы (вычитаются)
05	Основная заработная плата
06	Дополнительная заработная плата
07	Отчисления на социальное страхование
08	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО)
09	Общепроизводственные расходы
10	Потери от брака
11	Прочие производственные расходы
12	Попутная продукция (вычитается)
13	Производственная себестоимость (01+02+03-04+05+06+07+08+09+10+11-12)

Состав статей калькуляции приведен в табл. 13.3 [14].

Таблица 13.3

Состав статей калькуляции

Статьи калькуляции	Состав статей калькуляции
1	2
Сырье и материалы	Включается стоимость: 1) сырья и основных материалов, входящих в состав изготавливаемой продукции, образующих ее основу или являющихся необходимыми компонентами при изготовлении продукции (работ, услуг)

1	2
	2) вспомогательных материалов, которые используются при изготовлении продукции (работ, услуг) и для содействия в производственном процессе, для упаковки продукции; 3) малоценных предметов, срок эксплуатации которых составляет менее 1 года (или нормального операционного цикла, если он более 1 года), используемых в процессе производства продукции
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций	Включается стоимость: 1) покупных полуфабрикатов и готовых комплектующих изделий, приобретенных для комплектации выпускаемой продукции, которые нуждаются в дополнительных затратах труда по их обработке или сборке; 2) работ и услуг производственного характера, которые выполняются сторонними предприятиями
Топливо и энергия на технологические цели	Относятся расходы на все виды топлива и энергии, как полученные от сторонних предприятий, так и изготовленные самим предприятием, которые непосредственно используются в процессе производства продукции
Возвратные отходы	Отображается стоимость возвратных отходов, которая вычитается из общей суммы материальных расходов, отнесенной на себестоимость продукции
Основная заработная плата	Относятся расходы на выплату основной заработной платы рабочим, занятым производством продукции
Дополнительная заработная плата	Относятся расходы на выплату дополнительной заработной платы рабочим, занятым производством продукции
Отчисление на социальное страхование	Включаются отчисления на социальные цели в соответствии с установленными тарифами взносов с расходов на оплату труда рабочих, занятых производством продукции
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	Эта статья калькуляции является комплексной статьей, которая состоит из следующих расходов: 1) амортизационные отчисления от стоимости производственного и подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта, инструментов и приборов из состава основных производственных средств, прочих необоротных материальных активов и нематериальных активов; 2) расходы на содержание и эксплуатацию производственного и подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта, инструментов и приборов из состава основных производственных средств (технический осмотр, техническое обслуживание); 3) расходы на ремонты, которые осуществляются для поддержания объекта в рабочем состоянии и получения первоначально определенной суммы будущих экономических выгод от использования производственного и подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта, инструментов и приборов

1	2
	<p>4) сумма уплаченных арендатором платежей за пользование предоставленными в оперативный лизинг (аренду) основными средствами, прочими необоротными материальными активами, нематериальными активами;</p> <p>5) расходы на содержание цеховых транспортных средств;</p> <p>6) другие расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования, прочих необоротных материальных активов, нематериальных активов</p>
Общепроизводственные расходы	<p>Эта статья калькуляции является комплексной статьей, которая состоит из следующих расходов:</p> <p>1) расходы на управление производством: расходы на оплату труда работников аппарата управления цехами, участками, производствами и т. п. с отчислениями на социальные цели; расходы на оплату служебных командировок персонала цехов, участков и т. п.;</p> <p>расходы на приобретение специализированной литературы; оплата услуг за участие в семинарах, которые проводятся с целью повышения профессионального уровня рабочих цеха;</p> <p>2) амортизация основных средств и прочих необоротных материальных активов общепроизводственного назначения;</p> <p>3) амортизация нематериальных активов общепроизводственного (цехового, участкового, линейного) назначения;</p> <p>4) сумма уплаченных арендатором платежей за пользование предоставленными в оперативный лизинг (аренду) основными средствами, прочими необоротными материальными активами и нематериальными активами общепроизводственного назначения;</p> <p>5) расходы некапитального характера, связанные с усовершенствованием технологии и организацией производства, улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств в ходе производственного процесса;</p> <p>6) расходы на обслуживание производственного процесса;</p> <p>7) расходы на охрану труда;</p> <p>8) расходы на пожарную и сторожевую охрану цеха, участка;</p> <p>9) плата за использование и обслуживание средств сигнализации, за предоставленные для производственных нужд услуги телефонной связи;</p> <p>10) налоги, сборы и другие предусмотрены законодательством обязательные платежи, непосредственно связанные с производственным процессом и количеством выпускаемой продукции;</p> <p>11) местные налоги и сборы;</p> <p>12) расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения;</p> <p>13) отчисления на создание резервного фонда, для обеспечения гарантийных обязательств на проведение гарантийных ремонтов проданной продукции</p>

1	2
	14) расходы цеха на подготовку или переподготовку работников, связанных с производственной деятельностью; 15) расходы на отопление, освещение, водоснабжение и прочее содержание производственных помещений; 16) другие расходы цеха, участка
Потери от брака	Стоимость забракованной продукции по технологическим причинам; стоимость стеклянных, керамических и пластмассовых изделий, разбитых при их изготовлении, обработке, упаковке или во время их транспортировки на производстве (бой); расходы на устранение недостатка и др.
Прочие производственные расходы	Расходы, связанные с эпизодическими и периодическими испытаниями качества изделий, деталей, узлов относительно проверки их на соответствие требованиям установленных стандартов или технических условий; расходы периодических испытаний относительно оценки собранного, готового к реализации изделия на соответствие требованиям нормативной документации
Попутная продукция	Включается стоимость попутной продукции, полученной одновременно с основным (целевым) продуктом, то есть в едином технологическом процессе. Ее стоимость вычитается из себестоимости основной продукции

В приведенную типовую номенклатуру статей калькуляции предприятия могут вносить изменения с учетом особенностей техники, технологии и организации производства соответствующей отрасли и удельного веса отдельных видов расходов в себестоимости продукции, а также объединять несколько типовых статей калькуляции в одну или выделять с одной типовой статьи несколько статей калькуляции.

13.4. Калькулирование себестоимости продукции

Для определения себестоимости отдельных видов продукции рассчитывают затраты на производство и реализацию продукции по калькуляционным статьям расходов. Расчет себестоимости на производство и реализацию продукции называется **калькулированием себестоимости продукции**, а форма, в которой рассчитываются затраты, – **калькуляцией**. Объектом калькулирования могут быть товарная продукция, отдельные изделия, а для подразделений – полуфабрикаты, детали и узлы.

Целью учета являются своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат, связанных с производством продук-

ции, расчет фактической себестоимости отдельных видов и всей продукции в целом, а также контроль за использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов.

В зависимости от назначения и времени составления различают **плановые, нормативные, отчетные и сметные** калькуляции, которые имеют одинаковый состав затрат.

Плановые калькуляции разрабатываются для определения плановой себестоимости продукции в предстоящем периоде (месяц, квартал, год).

Нормативная калькуляция применяется на предприятии при нормативном методе учета затрат и отражает себестоимость продукции в соответствии с нормами расхода материальных, денежных и трудовых ресурсов, действующими в данном периоде.

Сметная калькуляция является разновидностью плановой и составляется на производство продукции, работ и услуг по разовым заказам со стороны.

Отчетная калькуляция отражает фактические затраты на производство и реализацию продукции.

Сравнение данных отчетных и плановых калькуляций позволяет выявить величины и причины отклонений затрат в разрезе калькуляционных статей и выявить резервы снижения себестоимости продукции [42].

В зависимости от характера и сложности процесса производства и особенностей организации применяют различные методы калькулирования себестоимости продукции и учета затрат.

Метод калькулирования – совокупность приемов и способов, используемых для расчета себестоимости отдельных видов продукции [3].

В промышленности используются три основных метода калькулирования себестоимости: **позаказный, попередельный и нормативный**.

При **позаказном методе** объектом калькулирования является отдельный заказ на определенный объем продукции. Планирование и учет затрат осуществляются по калькуляционным статьям по каждому цеху, участвующему в выполнении заказа. Фактические затраты накапливаются на заказе от начала выполнения до момента его окончания. Фактическая себестоимость единицы продукции находится путем деления всех понесенных затрат на объем продукции. Этот метод применяется в индивидуальном и мелкосерийном производстве [3].

Попередельный метод калькулирования применяется на предприятиях с однородной продукцией по исходному сырью и преобладанием физико-химических производственных процессов, где технологический процесс состоит из ряда последовательных переделов (фаз), как, например, в металлургической и химической промышленности. Этот метод применяется также в производствах с комплексным использованием сырья. В машиностроении попередельный метод калькулирования применяют в литейных цехах. Себестоимость продукции определяется по переделам.

Например, переделы: изготовление жидкого металла и готовых отливок. Себестоимость отливок складывается из себестоимости использованного жидкого металла (первый передел) и затрат второго передела, связанного с получением отливок из жидкого металла [42].

Сущность **нормативного** метода учета и калькулирования состоит в предварительном определении себестоимости продукции в соответствии с действующими нормами и нормативами, в учете отклонений фактических затрат от нормативных и определении на этой основе фактической себестоимости.

Метод основан на следующих правилах:

- 1) нормирование расхода ресурсов при любых условиях производства;
- 2) учет изменений норм расхода и отклонений от норм по видам ресурсов и видам продукции;
- 3) расчет фактических затрат как алгебраической суммы нормативных затрат и отклонений от норм [3].

Данный метод позволяет не только определять фактическую себестоимость, но и оперативно выявлять место и причину отклонения фактических затрат от нормативных и на этой основе эффективно управлять производством. В машиностроении этот метод используется в условиях массового и серийного производства.

13.5. Зависимость себестоимости продукции от объема производства. Понятие критического объема производства

На стадии разработки и освоения выпуска новой продукции представляет интерес расчет необходимого объема ее производства и реализации в краткосрочном периоде, при котором выручка от реализации

без учета налога на добавленную стоимость и акцизного сбора будет равна себестоимости реализованной продукции и финансовый результат окажется нулевым. Искомый объем производства и реализации продукции, при котором предприятие не получит ни прибыли, ни убытка, получил название точки безубыточности, или критического объема производства).

Точка безубыточности, или критический объем производства, – такой объем производства и реализации продукции, при котором отсутствует как прибыль, так и убытки, то есть выручка от реализации равна затратам на производство и реализацию продукции [3].

Решение задачи определения точки безубыточности сводится к тому, чтобы графическим или аналитическим методом определить объем производства продукции за определенный период, при котором предприятие за счет выручки от реализации возмещает свои постоянные и переменные расходы и не получает прибыли.

Критический объем выпуска продукции ($O_{кр}$) определяется по формуле:

$$O_{кр} = \frac{Z_{пос}}{Ц - z_{пер}}, \quad (13.1)$$

где $Z_{пос}$ – постоянные затраты на весь объем производства, грн;

$z_{пер}$ – переменные затраты на единицу продукции, грн;

$Ц$ – цена единицы продукции, грн.

Точка безубыточности может быть определена графически. Объем выручки от реализации, переменные и постоянные затраты откладываются по вертикальной оси, а объем производства – по горизонтальной.

Точкой безубыточности является точка пересечения прямой выручки от реализации с прямой затрат (рис. 13.2).

Если график строится по данным в расчете на единицу продукции, цена единицы продукции и затраты на ее производство и сбыт откладываются по вертикальной оси, а объем производства – по горизонтальной (рис. 13.3).

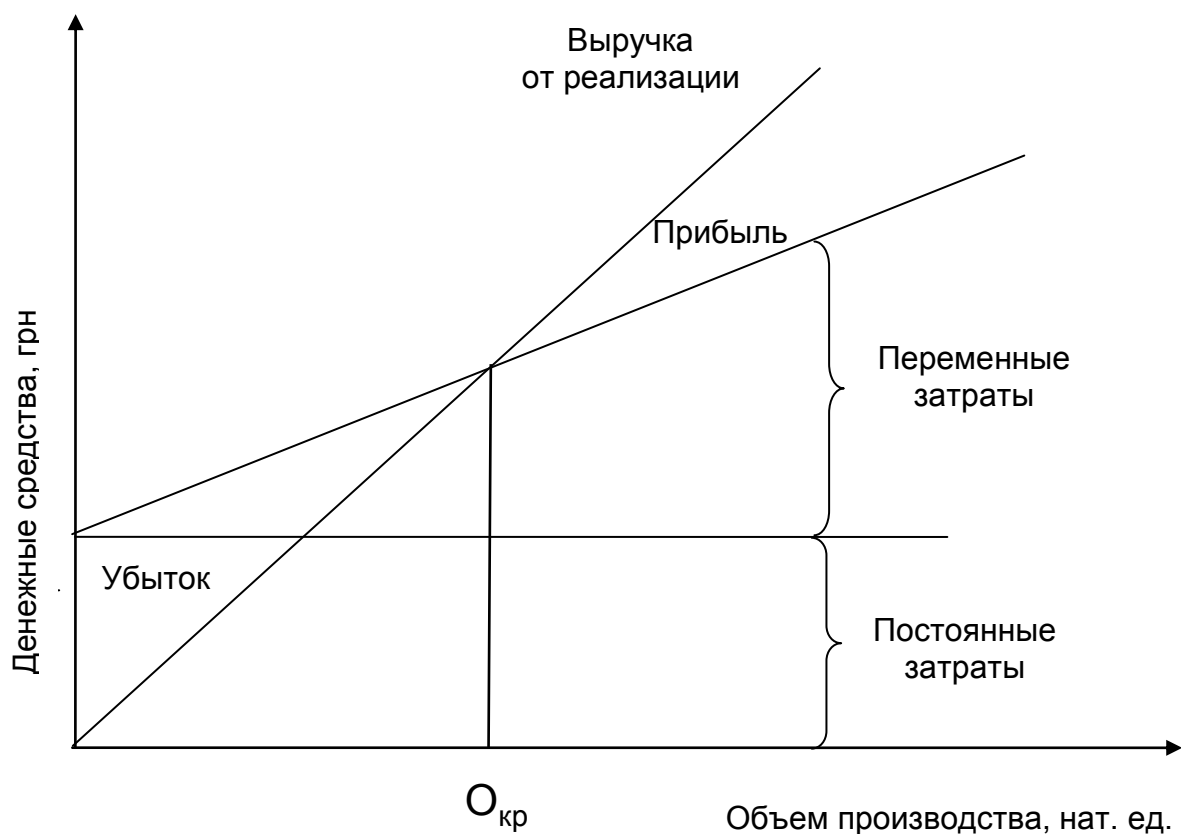


Рис. 13.2. **Определение точки безубыточности**
(в расчете на весь объем производства)

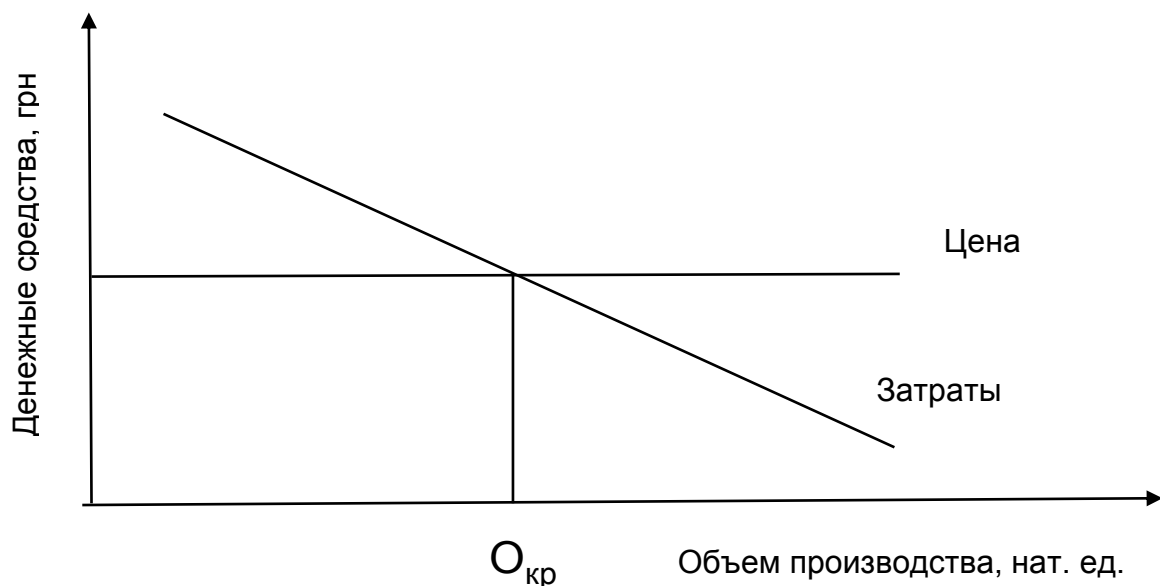


Рис. 13.3. **Определение точки безубыточности**
(в расчете на единицу продукции)

Таким образом, по мере увеличения годового объема производства себестоимость единицы продукции, при прочих равных условиях, снижается за счет уменьшения удельных постоянных затрат, связанных с обслуживанием и управлением производством.

13.6. Понятие и виды цен

Цена – это денежное выражение стоимости продукции (товара, работ, услуг) [13].

Цена является одним из основных показателей предпринимательской деятельности. Она служит количественным выражением затрат, которые несет потребитель для того, чтобы получить благо в виде товара или услуги.

Цена как экономическая категория объединяет в себе:

- денежное выражение стоимости товара;
- сумму денежных средств, которые уплачиваются покупателем и получают продавцом за единицу товара (работ, услуг);
- прием косвенного измерения величины затраченного общественно необходимого труда;
- количественное соотношение спроса и предложения [39].

Кругооборот ресурсов на предприятии заканчивается процессом реализации продукции (работ, услуг) и их возмещением средствами покупателей.

Цена одновременно отражает потребительские свойства (полезность) товара, покупательную способность денежной единицы, степень редкости товара, силу конкуренции и государственного контроля, экономическое поведение рыночных субъектов и другие субъективные моменты.

Цена выполняет ряд функций, а именно:

- 1) планово-учетную** – обеспечивает оценку имущества, учет результатов хозяйствования и их прогнозирование;
- 2) стимулирующую** – способствует рациональному использованию ограниченных ресурсов, развитию научно-технического прогресса, обновлению ассортимента продукции;
- 3) распределительную** – дает возможность распределить доходы в обществе;

4) регулирующую – осуществляет сбалансированность между отдельными производствами, спросом и предложением [39].

С помощью цен и благодаря функциям, которые они выполняют, находят свое решение три основных вопроса рыночной системы "что", "как" и "для кого производить".

Различают следующие виды цен: **договорные, закупочные, контрактные, оптовые, розничные, мировые, сметные, трансфертные и тарифы.**

Договорные – это цены, которые устанавливаются на основе договора покупателя и продавца. Они учитывают как издержки производства, так и соотношение спроса и предложения на конкретный товар.

Закупочные – цены, по которым сельскохозяйственные предприятия и фермеры продают государству сельскохозяйственную продукцию. Эти цены должны обеспечить покрытие затрат на производство и получение нормальной нормы прибыли. На уровень этих цен оказывают влияние оптовые цены на промышленную продукцию, которой обеспечивается сельское хозяйство (машины, химикаты, топливо, энергия и др.).

Контрактные – фактические цены по биржевым операциям.

Оптовые – это цены, по которым осуществляются расчеты между предприятиями за реализованную продукцию промышленности. По ним реализуется также сельскохозяйственное сырье, которое приобретают заготовительные организации у хозяйств и населения для дальнейшей переработки на предприятиях легкой и пищевой промышленности.

Розничные – цены, по которым товары реализуются через розничную торговлю конечному потребителю. Эти цены сверх оптовой цены включают торговую надбавку, за счет которой покрываются издержки обращения и образуется прибыль торговых организаций.

Мировые – цены сделок, заключенных в важнейших центрах международной торговли; по ним осуществляется значительная часть операций по данному товару на мировом рынке. Эти цены зависят от спроса и предложения товаров, внешнеэкономических ограничений, колебаний курсов валют, условий купли-продажи и др.

Сметные – оптовые цены в строительстве.

Трансфертные – цены, по которым продукция обращается внутри предприятия между цехами или между предприятиями внутри крупных фирм.

Тарифы – это цены на перевозку грузов, за потребление электроэнергии, тепла, воды и других услуг [3].

Отпускная цена продукции (Ц) – цена реализации – определяется по формуле:

$$Ц = ПС + АР + РС + П + НДС ,$$

где ПС – производственная себестоимость продукции (работ, услуг);

АР – административные расходы;

РС – расходы на сбыт;

П – сумма прибыли;

НДС – сумма налога на добавленную стоимость.

Установить цену товара на рынке сложно, так как на нее влияет большое количество факторов: тип рынка, эластичность потребительского спроса, объем и динамика спроса, экономические возможности покупателей, издержки производства, цена на аналогичные товары конкурентов, государственное регулирование цен.

Интересно знать. *Методы ценообразования конкретной компании зависят, прежде всего, от целей, которые она ставит перед собой. Такими целями могут быть: обеспечение выживания, максимизация прибыли, завоевание лидерства на своем рынке, завоевание лидерства по показателям качества услуг и уровню сервиса или изыскание дополнительных средств. Комплексный анализ влияния различных факторов на уровень цен и выбор оптимального метода ценообразования обеспечивают увеличение прибыли. Наиболее распространенными методами ценообразования в настоящее время являются: затратное ценообразование, принимающее в качестве отправной точки фактически затраты предприятия на производство, реализацию и постсопровождение услуги; следование за конкурентом, то есть использование стратегии и тактики ценообразования наиболее успешно работающих конкурентов; методы с ориентацией на спрос, включая ценностное ценообразование, обеспечивающее получение прибыли за счет достижения оптимального соотношения "ценность/затраты" [62].*

Выводы

1. Себестоимость промышленной продукции (работ, услуг) представляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на ее производство и сбыт.

2. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг, регламентируется нормативно-правовыми актами. В настоящее время основы формирования в бухгалтерском учете информации о расходах предприятия определяются П(С)БУ 16 "Расходы".

3. Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) состоит из производственной себестоимости продукции (работ, услуг), реализованной в течение отчетного периода, нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов и сверхнормативных производственных расходов.

4. Расходы, связанные с операционной деятельностью, которые не включаются в себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), делятся на административные расходы, расходы на сбыт и прочие операционные расходы.

5. Затраты на производство и реализацию продукции группируются по экономическим элементам и статьям калькуляции. Классификация затрат по экономическим элементам позволяет определить затраты живого и овеществленного труда независимо от того, где и на какие цели они произведены. Существуют следующие экономические элементы затрат: материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, амортизация, прочие операционные расходы.

6. Для определения себестоимости отдельных видов продукции рассчитывают затраты на производство и реализацию продукции по калькуляционным статьям расходов. Расчет себестоимости на производство и реализацию продукции называется калькулированием себестоимости продукции. Предприятия имеют право самостоятельно устанавливать перечень и состав статей калькулирования производственной себестоимости продукции (работ, услуг). В промышленности используются три основных метода калькулирования себестоимости: позаказный, попередельный и нормативный.

7. На стадии разработки и освоения выпуска новой продукции определяют точку безубыточности, или критический объем производ-

ства, то есть такой объем производства и реализации продукции, при котором отсутствует как прибыль, так и убытки, а выручка от реализации равна затратам на производство и реализацию продукции.

8. Цена – это денежное выражение стоимости продукции (товара, работ, услуг). Она является одним из основных показателей в предпринимательстве, выполняющим следующие функции: планово-учетную, стимулирующую, распределительную и регулируемую.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Что такое себестоимость продукции?
2. По каким признакам классифицируют затраты на производство?
3. Назовите экономические элементы затрат.
4. Назовите статьи калькуляции.
5. Чем вызвана необходимость группировки одних и тех же затрат по экономическим элементам и по калькуляционным статьям?
6. Какие вы знаете методы учета и калькулирования себестоимости продукции?
7. Что такое переменные и постоянные расходы? Приведите примеры.
8. Что такое критический объем производства?
9. Какие методы определения критического объема производства вы знаете? В чем заключается их сущность?
10. Что такое цена? Сформулируйте основные функции цены.

Тесты для самодиагностики

1. Себестоимость продукции – это:
 - а) расходы предприятия по реализации продукции;
 - б) все затраты одного производственного подразделения на производство продукции;
 - в) выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции;
 - г) выраженные в материальной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукцию.

2. Затраты, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть непосредственно отнесены на их себестоимость, – это:

- а) одноэлементные;
- б) комплексные;
- в) прямые;
- г) косвенные;
- д) производственные.

3. Классификация затрат на производство по экономическим элементам является основой для:

- а) установления цены изделия;
- б) составления сметы затрат на производство;
- в) определения прибыли предприятия;
- г) расчета себестоимости конкретного вида продукции.

4. Совокупность приемов и способов расчета себестоимости отдельных видов продукции – это:

- а) нормирование затрат;
- б) метод калькулирования;
- в) управление затратами;
- г) учет и анализ затрат.

5. Определить соответствие между видами затрат и критерием классификации:

Критерий классификации	Виды затрат
1. Экономический элемент. 2. Статья калькуляции	А. Сырье и материалы. Б. Амортизация. В. Основная заработная плата. Г. Расходы на оплату труда. Д. Отчисления на социальные мероприятия. Е. Топливо и энергия на технологические цели. Ж. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования

6. Укажите, что позволяет определить точка критического объема производства:

- а) выручку от реализации продукции;
- б) цену продукции;
- в) сумму постоянных затрат;
- г) начало безубыточности данного производства;
- д) сумму переменных расходов.

7. Назовите функции цены:

- а) планово-учетная;
- б) стимулирующая;
- в) распределительная;
- г) регулирующая;
- д) все ответы верны.

8. Минимальная цена товара определяется:

- а) уровнем затрат предприятия и его прибылью;
- б) учетом и анализом затрат;
- в) монопольным статусом предприятия;
- г) ценами конкурентов на аналогичный товар.

Пример расчета практических заданий

Условие

Аналитическим методом определить точку безубыточности при следующих исходных данных: величина постоянных расходов предприятия – 112 тыс. грн; цена единицы продукции с учетом НДС – 800 грн; величина переменных расходов в себестоимости единицы продукции – 450 грн. Рассчитать финансовый результат от реализации продукции, если плановый объем ее реализации за месяц превысит соответствующий точке безубыточности в 2 раза.

Решение

1. Рассчитаем цену единицы продукции без НДС:

$$800 \times 5/6 = 666,67 \text{ грн.}$$

2. Определим точку безубыточности по формуле (13.1):

$$O_{кр} = \frac{Z_{пос}}{Ц - z_{пер}} = \frac{112\,000}{666,67 - 450} = 517 \text{ изделий.}$$

3. Финансовый результат от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на производство и сбыт всего объема продукции.

Рассчитаем финансовый результат от реализации продукции:

$$(2 \times 517 \times 666,67) - (112\,000 + 2 \times 517 \times 450) = 112\,036,78 \text{ грн.}$$

Вывод: критический объем производства продукции составляет 517 изделий. Финансовый результат от реализации объема продукции, в два раза превышающего точку безубыточности, равняется 112 036,78 грн.

Условие

На основе данных табл. 13.4 определить и проанализировать динамику структуры затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам за данный период. Выявить тенденции в изменении структуры затрат и сделать выводы.

Таблица 13.4

Исходные данные для анализа структуры затрат по экономическим элементам

Элементы затрат	Абсолютная величина затрат в базовом году, тыс. грн	Увеличение (уменьшение) затрат в расчетном году, %
Материальные затраты	10 420	+3,8
Расходы на оплату труда	4 100	+12,5
Отчисление на социальные мероприятия	1 558	+12,5
Амортизация	1 600	-
Прочие операционные расходы	900	+10,0

Решение

Структура затрат по экономическим элементам представляет собой удельный вес каждого элемента в общем объеме затрат. Динамика структуры затрат – это ее изменение в расчетном году по сравнению с базисным.

Решение задачи представим в табл. 13.5.

Таблица 13.5

Анализ структуры затрат по экономическим элементам

Элементы затрат	Абсолютная величина затрат в базисном году, тыс. грн	Увеличение (уменьшение) затрат в расчетном году, %	Абсолютная величина затрат в расчетном году, тыс. грн	Удельный вес в базисном году, %	Удельный вес в расчетном году, %	Изменение удельного веса, %
Материальные затраты	10 420	+3,8	10 816	56,09	54,71	-1,38
Расходы на оплату труда	4 100	+12,5	4 612,5	22,07	23,33	1,26
Отчисление на социальные мероприятия	1 558	+12,5	1 752,8	8,39	8,87	0,48
Амортизация	1 600	-	1 600	8,61	8,09	-0,52
Прочие операционные расходы	900	+10,0	990	4,84	5,0	0,16
Всего затрат	18 578	-	1 9771,3	100	100	-

Вывод: в базисном году наибольший удельный вес имели материальные затраты – 56,09 %, в расчетном году их доля снизилась на 1,38 %. Расходы на оплату труда занимают второе место в структуре затрат: 22,07 % – в базисном году и 23,33 % – в расчетном. За анализируемый период их доля возросла на 1,26 %. Удельный вес отчислений на социальные мероприятия за исследуемый период увеличился с 8,39 % в базисном году до 8,87 % в расчетном. Расходы на амортизацию снизились на 0,52 %, а доля прочих операционных расходов возросла на 0,16 %. Анализ структуры затрат по экономическим элементам позволяет сделать вывод о высокой степени материалоемкости данного производства.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 13.1

Определить критический объем производства продукции предприятия, если известно:

производственная мощность предприятия – 500 тыс. ед. продукции;

чистая выручка от реализации продукции – 7 000 тыс. грн;

постоянные затраты – 2 800 тыс. грн;

переменные затраты на весь объем продукции – 3 050 тыс. грн.

Практическое задание 13.2

На основании данных табл. 13.6 определить структуру затрат на производство и реализацию продукции по калькуляционным статьям в базовом и расчетном годах. Построить графики и проанализировать динамику структуры затрат за данный период.

Таблица 13.6

Исходные данные для анализа структуры затрат по калькуляционным статьям

Статьи калькуляции	Абсолютная величина затрат в базовом году, тыс. грн	Увеличение (уменьшение) затрат в расчетном году, %
Сырье и материалы	320 500	-5,3
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	100 000	+0,5
Топливо и энергия на технологические цели	172 900	+7,5
Основная заработная плата	80 750	+9,7
Дополнительная заработная плата	16 150	+9,7
Отчисления на социальные мероприятия	37 112	+9,7
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	120 780	-3,4
Общепроизводственные расходы	144 820	-8,2
Прочие производственные расходы	72 550	+2,7

14. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия

14.1. Сущность и значение прибыли.

14.2. Виды прибыли, порядок их формирования и расчета.

14.3. Экономические факторы, которые влияют на размер прибыли.

14.4. Распределение и использование прибыли на предприятии.

14.5. Рентабельность: система показателей и методы их определения.

Ключевые понятия и термины: прибыль, обычная деятельность, операционная деятельность, основная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, чрезвычайная деятельность, валовая прибыль, прибыль от операционной деятельности, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль, распределение прибыли, рентабельность, рентабельность капитала, рентабельность продаж.

14.1. Сущность и значение прибыли

Прибыль как экономическая категория представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предприятия на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности.

В соответствии с положением (стандартом) бухгалтерского учета № 3 "Отчет о финансовых результатах" **прибыль** – это сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы [56].

В условиях рыночной экономики прибыль предприятия является:

- 1) главной целью предпринимательской деятельности;
- 2) базой экономического развития государства;
- 3) критерием эффективности конкретной производственной деятельности;
- 4) основным внутренним источником финансовых ресурсов предприятия;
- 5) важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества;

б) основным защитным механизмом от угрозы банкротства предприятия.

Обобщая роль прибыли как важнейшей экономической категории рыночных отношений, можно выделить три основные ее функции (рис. 14.1).



Рис. 14.1. **Функции прибыли**

Прибыль является важным показателем деятельности предприятия. Ее наличие свидетельствует о том, что чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) и другие поступления средств за определенный период времени превышают суммарные издержки, связанные со всеми видами деятельности предприятия [42].

14.2. Виды прибыли, порядок их формирования и расчета

Согласно Положениям (стандартам) бухгалтерского учета (П(С)БУ) 3 и 4 ("Отчет о финансовых результатах" и "Отчет о движении денежных средств") существует классификация видов деятельности предприятия [56; 57].

Деятельность субъекта хозяйствования делится на **обычную**, которая охватывает **операционную, финансовую, инвестиционную** деятельность, и **чрезвычайную** деятельность.

Обычная деятельность – любая основная деятельность предприятия, а также операции, которые обеспечивают ее или возникают вследствие ее проведения.

Операционная деятельность – основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, которые не являются инвестиционной или финансовой.

Основная деятельность – операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), которые являются главной целью создания предприятия и обеспечивают основную долю его дохода.

Операционная деятельность предприятия связана с получением выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг), оплатой сырья, материалов, заработной платы, уплатой налогов и обязательных платежей.

В рамках прочей операционной деятельности предприятие получает доход от операционной аренды активов, доход или потери от операционных курсовых разниц, доход от реализации оборотных активов, потери от обесценивания запасов, признанные экономические санкции и др.

Финансовая деятельность – деятельность, которая приводит к изменениям размера и состава собственного и заемного капитала предприятия.

Финансовая деятельность предусматривает получение займов, эмиссию собственных акций и облигаций, привлечение взносов участников, выплату дивидендов, возвращение кредитов, погашение облигаций и т. п.

Инвестиционная деятельность – приобретение и реализация тех необоротных активов и финансовых инвестиций, которые не являются составляющей эквивалентов денежных средств.

В рамках инвестиционной деятельности предприятие приобретает и реализует необоротные активы, имущественные комплексы, финансовые инвестиций, получает доходы от владения ценными бумагами других эмитентов в виде процентов и дивидендов.

Чрезвычайное событие (деятельность) – событие или операция, которая отличается от обычной деятельности предприятия и не ожидается, что она будет повторяться периодически или в каждом последующем отчетном периоде (пожар, авария, стихийное бедствие). Возмещение убытков вследствие таких событий осуществляется за счет страхового возмещения и из других источников.

Согласно действующим стандартам бухгалтерского учета и правилам составления финансовой отчетности на предприятиях рассчитываются следующие **показатели финансовых результатов**, которые отображаются в форме № 2 "Отчет о финансовых результатах":

- 1) валовая прибыль;
- 2) прибыль от операционной деятельности;
- 3) прибыль от обычной деятельности до налогообложения;
- 4) прибыль от обычной деятельности;
- 5) чистая прибыль.

Валовая прибыль (убыток) – это разность между чистым доходом от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Порядок расчета валовой прибыли представлен на рис. 14.2.

Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	-	
Налог на добавленную стоимость	-	
Акцизный сбор	-	
Другие отчисления с дохода	=	
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	-	
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	=	
Валовая прибыль (убыток)		

Рис. 14.2. Схема расчета валовой прибыли

Прибыль (убыток) от операционной деятельности определяется как алгебраическая сумма валовой прибыли (убытка), другого

операционного дохода, административных расходов, расходов на сбыт и других операционных расходов.

Порядок расчета финансовых результатов от операционной деятельности представлен на рис. 14.3.

Валовая прибыль (убыток)		
	+	
Другие операционные доходы		
	-	
Административные расходы		
	-	
Расходы на сбыт		
	-	
Другие операционные расходы		
	=	
Финансовые результаты от операционной деятельности (прибыль, убыток)		

Рис. 14.3. Схема расчета финансовых результатов от операционной деятельности

Прибыль (убыток) от обычной деятельности до налогообложения определяется как алгебраическая сумма прибыли (убытка) от операционной деятельности, финансовых и других доходов, финансовых и других расходов.

Порядок расчета финансовых результатов от обычной деятельности до налогообложения представлен на рис. 14.4.

Из величины прибыли от обычной деятельности до налогообложения предприятие платит налог на прибыль с учетом установленной ставки налога.

Финансовые результаты от операционной деятельности (прибыль, убыток)		
	+	
Доход от участия в капитале		
	+	
Другие финансовые доходы		
	+	
Другие доходы		
	-	
Финансовые расходы		
	-	
Потери от участия в капитале		
	-	
Другие расходы		
	=	
Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения (прибыль, убыток)		

Рис. 14.4. **Схема расчета финансовых результатов от обычной деятельности до налогообложения**

Ставка **налога на прибыль предприятий** (в соответствии с Налоговым кодексом Украины) [21]:

- с 1 января 2012 года по 31 декабря 2012 года включительно – 21 %;
- с 1 января 2013 года по 31 декабря 2013 года включительно – 19 %;
- с 1 января 2014 года – 16 %.

Прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты обязательных налогов и сборов, называется **чистой**.

Чистая прибыль (убыток) рассчитывается как алгебраическая сумма прибыли (убытка) от обычной деятельности и чрезвычайной прибыли, чрезвычайного убытка и налогов на чрезвычайную прибыль.

Порядок расчета чистой прибыли предприятия представлен на рис. 14.5.

Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения (прибыль, убыток)		
	-	
Налог на прибыль от обычной деятельности		
	=	
Финансовые результаты от обычной деятельности (прибыль, убыток)		
	+	
Чрезвычайные доходы		
	-	
Чрезвычайные расходы		
	-	
Налоги с чрезвычайной прибыли		
	=	
Чистая прибыль (убыток)		

Рис. 14.5. Схема расчета чистой прибыли

Чистая прибыль остается в распоряжении предприятия и подлежит дальнейшему распределению и использованию для обеспечения интересов владельцев предприятия, а также финансирования его социально-экономического развития.

Интересно знать. *Налогообложение прибыли в современных условиях является одним из основных инструментов формирования доходов бюджетов различного уровня и налогового регулирования. Первыми на путь налогообложения прибыли предприятий как формы подоходного налогообложения встали Германия и США. В начале XX века практически все ведущие страны вступили в эпоху корпорационного налогообложения. В результате к двадцатым годам XX столетия в мире сложились две системы взимания корпоративного налога. Родоначальником одной из них стали США, где налог взимался с чистой прибыли корпораций вне зави-*

симости от уровня прибыли. Альтернативная система существовала в Германии, где облагалась абсолютная сумма доходов корпорации, а налоговые ставки находились в зависимости от уровня прибыли. Преимуществом германской системы было то, что в данном случае налог учитывал конъюнктуру и облагал по повышенным ставкам более доходные предприятия и сферы промышленности. После окончания Первой мировой войны корпоративные налоги были сохранены и окончательно вошли в структуру национальных налоговых систем большинства стран мира [46].

14.3. Экономические факторы, которые влияют на размер прибыли

На размер прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние (рис. 14.6).

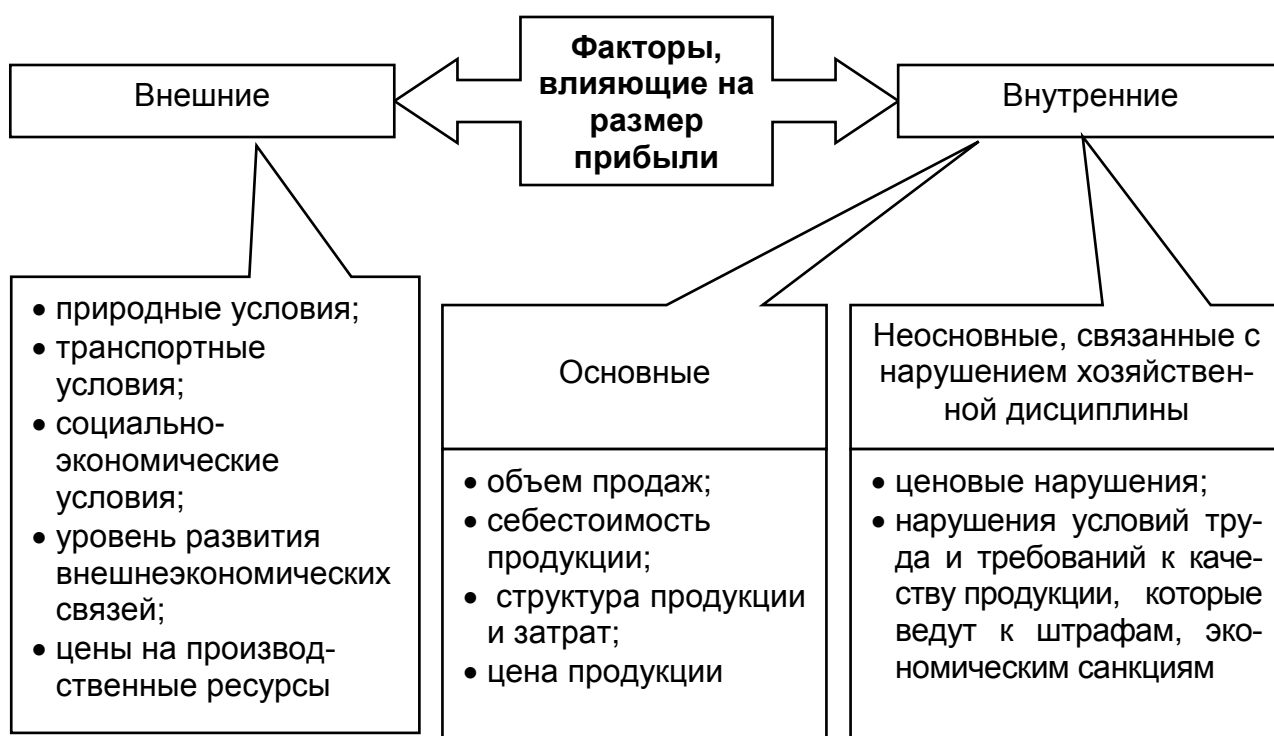


Рис. 14.6. Факторы, влияющие на размер прибыли

Кроме того, на величину прибыли существенным образом влияют методы регулирования, самостоятельно выбранные предприятием на

основе действующих общих правил организации бухгалтерского учета при выборе учетной политики.

14.4. Распределение и использование прибыли на предприятии

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

По сути, распределение прибыли следует рассматривать по трем направлениям: в бюджет государства, предприятию и собственникам. Пропорции этого распределения в значительной мере влияют на эффективность деятельности предприятия.

Прибыль формируется и распределяется в соответствии со следующими положениями:

1. Прибыль, получаемая предприятием в процессе производственно-хозяйственной деятельности, распределяется между государством и предприятиями на основе налогообложения прибыли.

2. Далее прибыль распределяется между собственниками (акционерами, учредителями) и самим предприятием.

3. На предприятии распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Распределение этой части прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования производственного и социального развития.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия. Некоторые аспекты распределения прибыли фиксируются в уставе предприятия.

В процессе формирования политики распределения прибыли обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям (рис. 14.7).

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, делится на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, то есть прибыль, участвующую в процессе накопления, и ту, которая направляется на потребление и не увеличивает стоимости имущества.

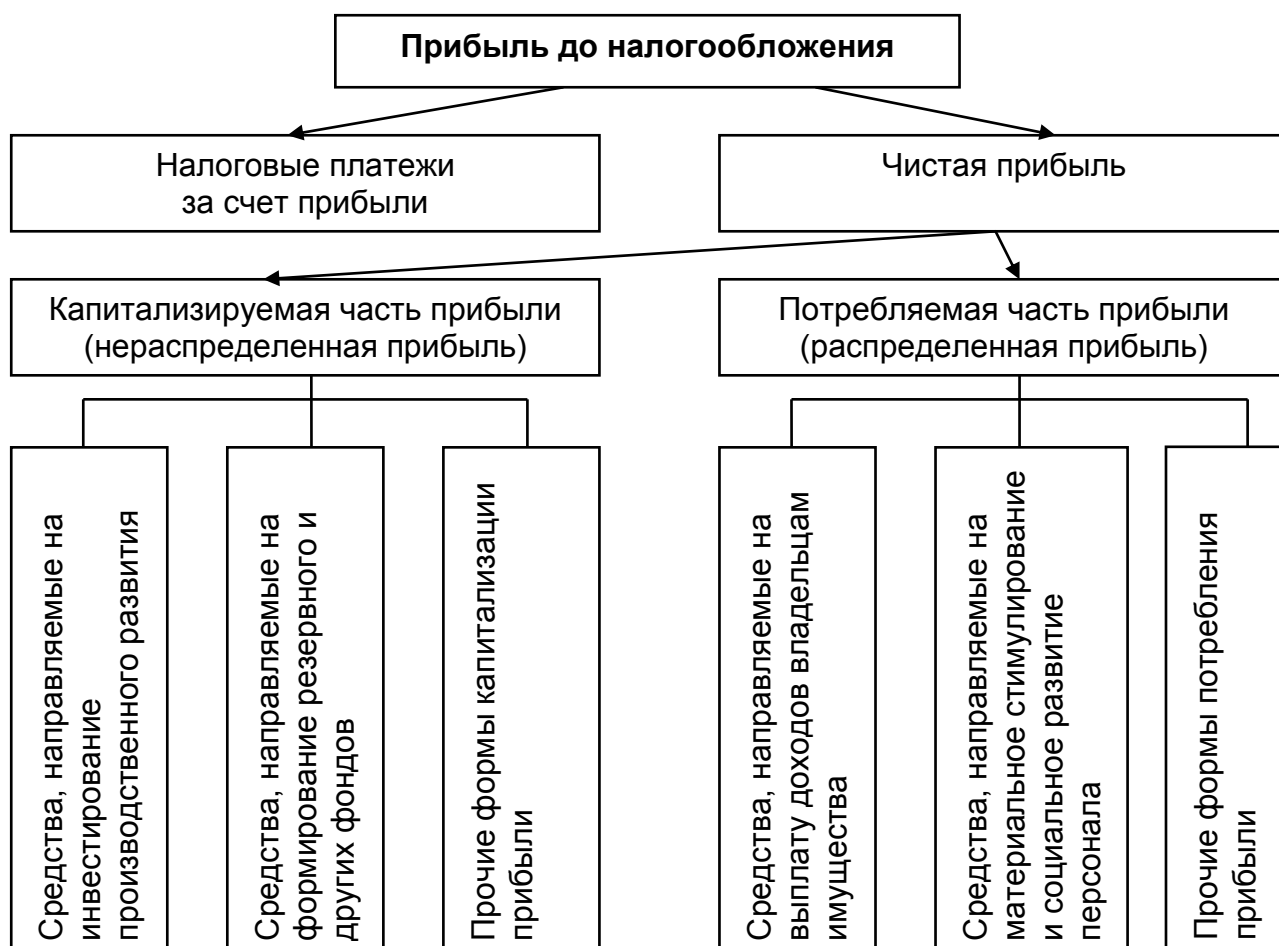


Рис. 14.7. Основные направления распределения прибыли предприятия

Использование чистой прибыли (направления и пропорции) определяется самостоятельно каждым субъектом хозяйствования.

Специфика задач, стоящих перед каждым конкретным предприятием в процессе его развития, различие внешних и внутренних условий их хозяйственной деятельности не позволяют выработать единую модель распределения прибыли, которая бы носила универсальный характер. Поэтому основу механизма распределения прибыли конкретного предприятия составляет анализ и учет в процессе этого распределения отдельных факторов, которые увязывают этот процесс с текущей и предстоящей хозяйственной деятельностью данного предприятия.

Факторы, влияющие на пропорции и эффективность распределения прибыли, можно разделить на внешние и внутренние (рис. 14.8).



Рис. 14.8. Факторы, влияющие на распределение прибыли

Принципиальное значение в распределении чистой прибыли имеет достижение оптимального соотношения между фондом накопления и фондом потребления.

14.5. Рентабельность: система показателей и методы их определения

Обобщающий, конечный результат работы предприятия оценивается уровнем эффективности его хозяйственной деятельности: общим объемом полученной прибыли и в расчете на единицу ресурсов. Прибыль и относительный показатель прибыли – рентабельность – являются основными показателями эффективности работы предприятия, кото-

рые характеризуют интенсивность хозяйствования. Существует несколько видов показателей рентабельности в зависимости от того, какие именно прибыль и ресурсы (расходы) используются в расчетах. Основные виды показателей рентабельности представлены ниже.

1. Рентабельность продукции ($R_{п}$) рассчитывается по формуле:

$$R_{п} = \frac{\Pi_{р}}{З} \times 100\%, \quad (14.1)$$

где $\Pi_{р}$ – прибыль от реализации продукции;

$З$ – затраты на производство и сбыт продукции.

Рентабельность продукции отражает величину прибыли в расчете на 1 грн затрат, связанных с ее производством и сбытом.

2. Рентабельность производства ($R_{пр}$) характеризует эффективность использования производственных фондов предприятия и определяется по формуле:

$$R_{пр} = \frac{\Pi (\Pi_{ч})}{ОПФ + ОС} \times 100\%, \quad (14.2)$$

где Π , $\Pi_{ч}$ – годовая величина прибыли до налогообложения или чистой прибыли;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия;

ОС – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств предприятия.

Рентабельность производства характеризует эффективность всех видов деятельности предприятия.

В соответствии с международной практикой финансового анализа выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

- рентабельность инвестиций (капитала);
- рентабельность продаж.

Рентабельность инвестиций (капитала). В этой группе рассчитывается два основных коэффициента: рентабельность совокупного капитала и рентабельность собственного капитала.

Рентабельность совокупного капитала ($R_{ск}$) характеризует эффективность использования всего капитала предприятия и определяется по следующей формуле:

$$R_{ск} = \frac{\Pi}{В} \times 100\%, \quad (14.3)$$

где Π – величина прибыли до налогообложения;
 $В$ – всего источников средств (валюта баланса).

Рентабельность собственного капитала ($R_{соб.к}$) отображает эффективность использования активов, созданных за счет собственных средств, и определяется по следующей формуле:

$$R_{соб.к} = \frac{\Pi_ч}{СК} \times 100 \%, \quad (14.4)$$

где $\Pi_ч$ – величина чистой прибыли;
 $СК$ – собственный капитал предприятия.

Рентабельность продаж. При оценке рентабельности продаж на основе показателей прибыли и выручки от реализации рассчитываются коэффициенты рентабельности по всей продукции в целом или по отдельным ее видам.

Валовая рентабельность реализованной продукции ($BR_{рп}$) характеризует эффективность производственной деятельности предприятия и политики ценообразования. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$BR_{рп} = \frac{\Pi_в}{ВР} \times 100\%, \quad (14.5)$$

где $\Pi_в$ – величина валовой прибыли;
 $ВР$ – выручка от реализации без учета НДС.

Операционная рентабельность реализованной продукции ($OR_{рп}$) отображает рентабельность после вычитания расходов на производство и сбыт продукции и рассчитывается по следующей формуле:

$$OR_{\text{РП}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ВР}} \times 100\%, \quad (14.6)$$

где $\Pi_{\text{оп}}$ – величина прибыли от операционной деятельности;
 ВР – выручка от реализации без учета НДС.

Чистая рентабельность реализованной продукции ($ЧR_{\text{РП}}$) определяется по формуле:

$$ЧR_{\text{РП}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ВР}} \times 100\%, \quad (14.7)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – величина чистой прибыли;
 ВР – выручка от реализации без учета НДС.

Чистая рентабельность реализованной продукции отображает величину прибыли после уплаты налога в расчете на 1 грн реализованной продукции.

Выводы

1. Прибыль как экономическая категория представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предприятия на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности.

2. Обобщая роль прибыли как важнейшей экономической категории рыночных отношений, можно выделить три основные ее функции: оценочная, стимулирующая и источник формирования бюджетов.

3. В соответствии с положением (стандартом) бухгалтерского учета № 3 "Отчет о финансовых результатах" прибыль – это сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы.

4. Согласно действующим стандартам бухгалтерского учета и правилам составления финансовой отчетности на предприятиях рассчитываются следующие показатели финансовых результатов, которые отображаются в форме № 2 "Отчет о финансовых результатах": валовая прибыль, прибыль от операционной деятельности, прибыль от обычной деятельности до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль.

5. Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия. Распределение прибыли следует рассматривать по трем направлениям: в бюджет государства, предприятию и собственникам. Пропорции этого распределения в значительной мере влияют на эффективность деятельности предприятия.

6. Для оценки эффективности деятельности предприятия используются такие показатели рентабельности: рентабельность продукции, рентабельность производства, рентабельность совокупного капитала, рентабельность собственного капитала, валовая рентабельность реализованной продукции, операционная рентабельность реализованной продукции, чистая рентабельность реализованной продукции.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте экономическую сущность и значение прибыли.
2. Объясните, какие функции выполняет прибыль в рыночной экономике.
3. Какие виды прибыли вы знаете?
4. Как рассчитывается прибыль от операционной деятельности?
5. Как определяется чистая прибыль предприятия?
6. Какие экономические факторы влияют на размер прибыли?
7. Объясните, каким образом осуществляется распределение прибыли на предприятии.
8. Что такое рентабельность?
9. Какие виды рентабельности вы знаете?
10. Приведите формулы для расчета рентабельности продукции и рентабельности производства.

Тесты для самодиагностики

1. Основным условием получения предприятием прибыли является:
 - а) удовлетворение спроса;
 - б) осуществление хозяйственной деятельности;
 - в) осуществление производственной деятельности;
 - г) превышение доходов над расходами.

2. Дайте определение понятия "прибыль":

а) разность между совокупным доходом от определенной деятельности и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности;

б) разность между выручкой от реализации товара и суммой налога на добавленную стоимость;

в) разность между объемом выпуска и продажи продукции в стоимостном выражении.

3. Укажите, деятельность какого предприятия наиболее эффективна при прочих равных условиях хозяйствования:

Предприятие	А	Б
Валовой доход	20 млн грн	15 млн грн
Валовые расходы	15 млн грн	8 млн грн

4. Рентабельность продукции определяется как процентное отношение:

а) прибыли и себестоимости продукции;

б) валовой прибыли и стоимости производственных фондов;

в) прибыли до налогообложения и стоимости производственных фондов.

5. Рентабельность совокупного капитала – это:

а) отношение чистой прибыли к средней стоимости текущих активов предприятия;

б) отношение чистой прибыли к средней стоимости совокупного капитала предприятия;

в) отношение прибыли до налогообложения к средней стоимости собственного капитала предприятия;

г) отношение прибыли до налогообложения к средней стоимости совокупного капитала предприятия.

Пример расчета практического задания

Условие

На основе приведенной исходной информации и соответствующих экономических расчетов определить следующие показатели:

1) валовая прибыль;

2) прибыль от операционной деятельности;

- 3) прибыль от обычной деятельности до налогообложения;
- 4) прибыль от обычной деятельности;
- 5) чистая прибыль;
- 6) показатели рентабельности капитала;
- 7) показатели рентабельности продаж.

Акционерное общество "Норд" специализируется на производстве холодильников. За отчетный год на этом предприятии были осуществлены хозяйственно-коммерческие операции, которые привели к определенным финансово-экономическим результатам его предпринимательской деятельности.

Было произведено и реализовано потребителям двухкамерных холодильников – 9 600 шт., однокамерных холодильников – 4 200 шт. Цена одного холодильника с учетом НДС: двухкамерного – 2 450 грн, однокамерного – 1 700 грн. Производственная себестоимость одного холодильника: двухкамерного – 1 160 грн, однокамерного – 740 грн. Административные расходы предприятия – 5 185,4 тыс. грн, расходы на сбыт – 1 936 тыс. грн.

В отчетном году предприятие сдавало в аренду производственное оборудование и получило доход в размере 192 тыс. грн.

Предприятием были реализованы оборотные активы на сумму 325 тыс. грн.

Была списана безнадежная дебиторская задолженность на сумму 39 тыс. грн и выплачен штраф за срыв сроков поставки продукции на сумму 7 тыс. грн.

Предприятие приобрело в марте месяце акции на сумму 60 тыс. грн, по которым получило дивиденды в размере 25 % годовых.

Были получены проценты от владения облигациями АО "Заря" на сумму 17 тыс. грн.

Предприятие продало облигации внутреннего государственного займа на сумму 150 тыс. грн.

Предприятие имеет долю в совместном предприятии, которая составляет 25 % уставного фонда. Совместное предприятие в отчетном году получило убыток 400 тыс. грн.

Предприятие разместило на депозит временно свободные денежные средства в размере 100 тыс. грн на шесть месяцев под 16,5 % годовых.

Стоимость совокупного капитала предприятия составляет 20 650 тыс. грн, доля собственного капитала – 60 % совокупного капитала.

Решение

1. Определим выручку от реализации продукции:

$$9\,600 \times 2\,450 + 4\,200 \times 1\,700 = 30\,660 \text{ тыс. грн.}$$

2. Определим чистый доход как разницу между выручкой от реализации и налогом на добавленную стоимость:

$$30\,660 - 30\,660 / 6 = 25\,550 \text{ тыс. грн.}$$

3. Рассчитаем себестоимость реализованной продукции:

$$9\,600 \times 1\,160 + 4\,200 \times 740 = 14\,244 \text{ тыс. грн.}$$

4. Определим валовую прибыль как разницу между чистым доходом и себестоимостью продукции:

$$П_{\text{в}} = 25\,550 - 14\,244 = 11\,306 \text{ тыс. грн.}$$

5. Рассчитаем прибыль от операционной деятельности, используя схему расчета (рис. 14.3):

$$П_{\text{оп}} = 11\,306 + 192 + 325 - 5\,185,4 - 1\,936 - 39 - 7 = 4\,655,6 \text{ тис. грн.}$$

6. Определим прибыль от обычной деятельности до налогообложения, используя схему расчета (рис. 14.4):

$$П_{\text{до налог.}} = 4\,655,6 + 15 + 17 + 8,25 + 150 - 100 = 4\,745,85 \text{ тыс. грн.}$$

7. Рассчитаем прибыль от обычной деятельности, используя схему расчета (рис. 14.5):

$$П_{\text{обыч.}} = 4\,745,85 - 21\% = 3\,749,22 \text{ тыс. грн.}$$

8. Определим размер чистой прибыли, используя схему расчета (рис. 14.5).

В данном случае чистая прибыль равна прибыли от обычной деятельности (3 749,22 тыс. грн), так как в данном периоде нет чрезвычайной деятельности.

9. Рассчитаем рентабельность совокупного капитала по формуле (14.3):

$$R_{\text{ск}} = \frac{П}{В} \times 100\% = \frac{4\,745,85}{20\,650} \times 100 = 22,98\%.$$

10. Определим рентабельность собственного капитала по формуле (14.4):

$$R_{\text{соб.к}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{СК}} \times 100\% = \frac{3\,749,22}{12\,390} \times 100 = 30,26\%.$$

11. Рассчитаем валовую рентабельность реализованной продукции по формуле (14.5):

$$BR_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{\text{ВР}} \times 100\% = \frac{11\,306}{25\,550} \times 100 = 44,25\%.$$

12. Рассчитаем операционную рентабельность реализованной продукции по формуле (14.6):

$$OR_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ВР}} \times 100\% = \frac{4\,655,6}{25\,550} \times 100 = 18,22\%.$$

13. Определим чистую рентабельность реализованной продукции по формуле (14.7):

$$ЧR_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ВР}} \times 100\% = \frac{3\,749,22}{25\,550} \times 100 = 14,67\%.$$

Вывод: валовая прибыль предприятия составляет 11 306 тыс. грн, прибыль от операционной деятельности – 4 655,6 тыс. грн, прибыль от обычной деятельности до налогообложения – 4 745,85 тыс. грн, прибыль от обычной деятельности и чистая прибыль – 3 749,22 тыс. грн. Рентабельность совокупного капитала составляет 22,98 %, рентабельность собственного капитала – 30,26 %. Показатели рентабельности продаж имеют следующие значения: валовая рентабельность реализованной продукции – 44,25 %, операционная рентабельность – 18,22 %, чистая рентабельность – 14,67 %. Рассчитанные показатели свидетельствуют об эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Практические задания для самостоятельного решения

Практическое задание 14.1

На основе приведенной исходной информации (табл. 14.1) и соответствующих экономических расчетов определить следующие показатели в базовом и отчетном периоде:

- 1) валовая прибыль;
- 2) прибыль от операционной деятельности;

- 3) прибыль от обычной деятельности до налогообложения;
- 4) прибыль от обычной деятельности;
- 5) чистая прибыль;
- 6) показатели рентабельности капитала;
- 7) показатели рентабельности продаж.

Сделать выводы относительно динамики рассчитанных показателей за данный период.

Таблица 14.1

Исходные данные для расчетов

Показатели	Базовый год, тыс. грн	Отчетный год, тыс. грн
Выручка от реализации продукции	3 280	4 000
Налог на добавленную стоимость	рассчитать	рассчитать
Акцизный сбор	400	488
Себестоимость реализованной продукции	860	935
Административные расходы	700	715
Расходы на сбыт	270	295
Доход от операционной аренды	111	129
Списанная безнадежная дебиторская задолженность	10	-
Потери от обесценивания запасов	-	25
Доход от реализации оборотных активов	57	84
Потери от операционных курсовых разниц	2	5
Получено от реализации облигаций внутреннего государственного займа	33	-
Доход от неоперационных курсовых разниц	1	-
Получены проценты по облигациям	15	20
Получены дивиденды по акциям	36	38
Потери от участия в капитале	-	255
Совокупный капитал	2 500	3 400
Собственный капитал	1 500	2 040

Практическое задание 14.2

Рассчитать прибыль от реализации продукции и рентабельность продукции на основе данных, приведенных в табл. 14.2. Известно, что предприятие не уплачивает косвенных налогов.

Таблица 14.2

Исходные данные для расчетов

Показатель	Единица измерения	Абсолютная величина
Годовой объем выпуска продукции: изделие А изделие Б	шт.	670 556
Цена единицы продукции: изделие А изделие Б	тыс. грн	10 8
Себестоимость реализованной продукции	тыс. грн	7 861,6
Административные расходы	тыс. грн	768,8
Расходы на сбыт	тыс. грн	632,4

Практическое задание 14.3

Определить чистую прибыль, сумму дивидендов, размер пополнения резервного фонда и величину нераспределенной прибыли предприятия, которое специализируется на изготовлении детских мягких игрушек. Известно, что чистая прибыль предприятия распределяется таким образом: 30 % – выплата дивидендов, 25 % – пополнение резервного фонда. Исходные данные для расчетов приведены в табл. 14.3.

Таблица 14.3

Исходные данные для расчетов

Показатель	Единица измерения	Абсолютная величина
Годовой объем выпуска продукции: мягкая игрушка "Мишка" мягкая игрушка "Зайчик"	тыс. шт.	70 50
Цена единицы продукции (с НДС): мягкая игрушка "Мишка" мягкая игрушка "Зайчик"	грн	40 30
Затраты на производство и сбыт продукции: мягкая игрушка "Мишка" мягкая игрушка "Зайчик"	грн	26,8 20,4

15. Развитие предприятий: современные модели, трансформация и реструктуризация

15.1. *Современные модели развития предприятий.*

15.2. *Экономическая сущность и цель осуществления реструктуризации предприятия.*

15.3. *Формы и виды реструктуризации.*

15.4. *Порядок осуществления и эффективность реструктуризации субъектов хозяйствования.*

Ключевые понятия и термины: функционирование, развитие, реструктуризация предприятия, частичная реструктуризация, комплексная реструктуризация, управленческая реструктуризация, техническая реструктуризация, экономическая реструктуризация, финансовая реструктуризация, организационно-правовая реструктуризация, оперативная реструктуризация, стратегическая реструктуризация.

15.1. Современные модели развития предприятий

В условиях рыночной экономики предприятия сталкиваются с высокой степенью неопределенности развития событий и такими же неожиданными воздействиями внешней среды на предприятие, что заставляет их динамично функционировать и приспосабливаться к различному роду возмущениям внешнего и внутреннего характера.

Социально-экономическая система в любом своем виде и форме, будь то общественная формация или предприятие, имеет две тенденции своего существования: функционирование и развитие.

Функционирование – это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций предприятия и управления, определяющих целостность, качественную определенность и сущностные характеристики предприятия.

Развитие – это приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность предприятия в условиях изменяющейся среды.

Сущностная характеристика современных моделей функционирования и развития предприятия представлена в табл. 15.1 [14].

**Сущностная характеристика современных моделей
функционирования и развития предприятия**

Модели функционирования и развития предприятия	Характеристика моделей		
	1. Товар	2. Технология	3. Рынок
1	2	3	4
1. Стабильное функционирование	Традиционный, имеющий широкое и длительное использование и перспективу дальнейшего применения в связи с отсутствием в обозримом будущем товаров, способных его заменить	Традиционная, получившая широкое применение в соответствующей отрасли и имеющая перспективу дальнейшего использования в связи с отсутствием в обозримом будущем технологий, способных ее заменить	Традиционный, характеризующийся устойчивым платежеспособным спросом потребителей на длительную перспективу в связи с отсутствием потенциальных потребителей как в охваченных, так и в неохваченных сегментах и зонах рынка
2. Неустойчивое функционирование	Устаревший, не отвечающий прогрессивному уровню для аналогичных товаров и требующий совершенствования в связи с наличием заменяющих товаров, однако временно не снимаемый с производства по финансовым и организационно-техническим причинам	Устаревшая, не отвечающая существующему уровню для аналогичных технологий и подлежащая совершенствованию в связи с наличием заменяющих технологий, однако временно используемая в производстве по финансовым и организационно-техническим причинам	Устаревший, характеризующийся неустойчивым платежеспособным спросом на длительную перспективу в связи с устареванием товаров и технологий их изготовления, однако временно используемый по финансовым и организационно-техническим причинам
3. Нестабильное функционирование	Устаревший, не отвечающий прогрессивному уровню для аналогичных товаров и не подлежащий модернизации в связи с наличием товаров нового поколения и требующий снятия с производства по финансовым причинам	Устаревшая, не отвечающая прогрессивному уровню для аналогичных товаров и не подлежащая модернизации в связи с наличием принципиально новых технологий и требующая снятия с производства по финансовым причинам (убыточность)	Устаревший, характеризующийся отсутствием потребительского спроса на длительную перспективу независимо от будущей цены товара в связи с полным моральным устареванием товаров и технологий их изготовления

Продолжение табл. 15.1

1	2	3	4
4. Позитивный рост (выше достигнутого в прошедшем периоде)	Усовершенствованный, имеющий высшее качественное совершенствование конструкторских, функциональных и технико-экономических показателей по сравнению с существующими аналогами	Усовершенствованная, владеющая элементами принципиальной новизны и обеспечивающая более высокий уровень технико-экономических показателей по сравнению с существующими аналогами	Расширяющийся как за счет вытеснения конкурентов из уже освоенных сегментов и зон рынка, так и за счет экспансии в новые для данного предприятия сегменты и зоны
5. Нулевой рост (соответствующий достигнутому в прошедшем периоде)	Современный, сохраняющий по конструктивным и технико-экономическим показателям соответствие существующему уровню	Прогрессивная, обеспечивающая соответствие достигнутому уровню технико-экономических показателей	Стабильный, сохраняющий пропорции, сложившиеся в рамках сегментов и зон потребления
6. Негативный рост (ниже достигнутого в прошедшем периоде)	Устаревший, утративший соответствие аналогичным товарам, не подлежащий совершенствованию и в связи с этим снимается с производства	Устаревшая, утратившая соответствие аналогичным технологиям, не подлежащая совершенствованию и в связи с этим снимается с производства	Уменьшающийся как абсолютно (уменьшение доли), так и относительно за счет отказа от отдельных сегментов рынка
7. Прогрессивное развитие (выше среднеотраслевого)	Перспективный, принципиально новый, не выпускаемый ранее на данном предприятии и / или предусматривающий качественно новое решение известной потребительской проблемы или создающий новую потребность	Перспективная, принципиально новая, не используемая предприятием ранее и обеспечивающая уровень технико-экономических показателей выше среднеотраслевых	Перспективный, новый
8. Нулевое развитие (соответствующее среднеотраслевому)	Современный, сохраняющий по конструктивным, функциональным и технико-экономическим показателям соответствие среднеотраслевому	Прогрессивная, обеспечивающая соответствие среднеотраслевому уровню технико-экономических показателей	Стабильный, сохраняющий пропорции, сложившиеся в рамках сегментов и зон потребления, и имеющий потенциал к расширению

1	2	3	4
9. Регрессивное развитие (ниже среднеотраслевого)	Утративший соответствие нормативному уровню (ГОСТам, техническим регламентам), не пользующийся спросом и в связи с этим снимается с производства	Утратившая соответствие ранее утвержденной технологической документации (картам, регламентам) и в связи с этим снимается с производства	Сужающийся как абсолютно, так и относительно и существующий исключительно за счет политики низких цен в отдельных сегментах и зонах

Неустойчивое и нестабильное функционирования предприятия отличаются возможностями дальнейшего совершенствования выпускаемой продукции и технологии ее изготовления. Для неустойчивого функционирования такие возможности имеются, для нестабильного – отсутствуют. Если последствием неустойчивого функционирования предприятия является ухудшение финансового состояния, уменьшение резервных фондов и т. д., то последствия нестабильного функционирования – кризис платежеспособности предприятия, другими словами, дефицит денежных средств для поддержания текущей хозяйственной деятельности и оплаты обязательств. В этом случае долгосрочный аспект управления теряет свою актуальность, а в краткосрочном плане управление сводится к процедуре санации, распоряжения имуществом и ликвидации предприятия.

Таким образом, если предприятие находится в состоянии неустойчивого или нестабильного функционирования, то для предотвращения или преодоления кризисной ситуации необходим процесс его трансформации. Для этого на трансформационном этапе нужно осуществить выбор одной из процедур антикризисного управления: реструктуризации, санации, управления имуществом и ликвидации.

15.2. Экономическая сущность и цель осуществления реструктуризации предприятия

Для повышения эффективности развития производственного потенциала отечественной экономики необходима его структурная перестройка, которую можно осуществлять, с одной стороны, с помощью проведения эффективной политики реструктуризации и санации потен-

циально конкурентоспособных предприятий, а с другой – путем ликвидации (или полного перепрофилирования) убыточных и обанкротившихся предприятий.

Экономическая сущность, цель и задачи процесса реструктуризации предприятия представлены на рис. 15.1.

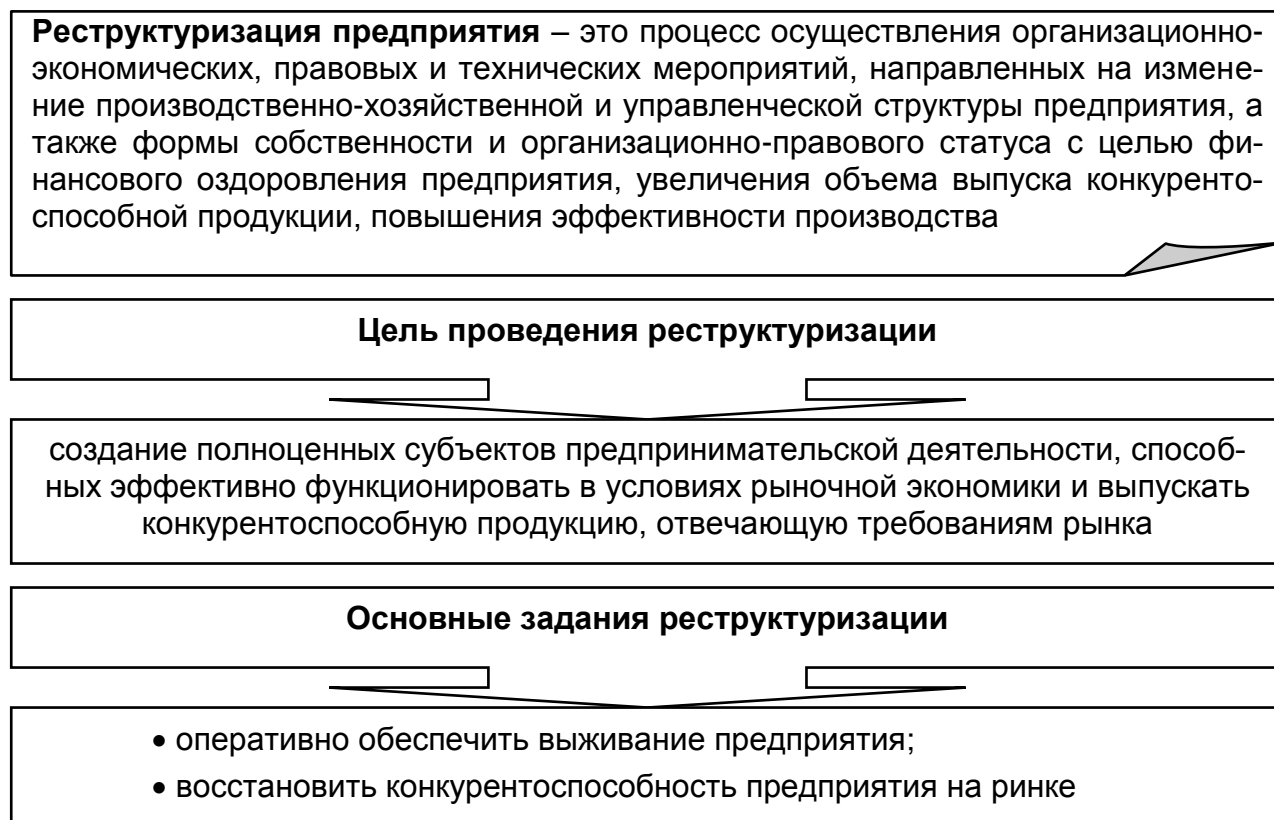


Рис. 15.1. Экономическая сущность, цель и задачи процесса реструктуризации предприятия

Таким образом, процедуру реструктуризации можно определить как комплекс мероприятий, направленных на восстановление устойчивой технической, экономической и финансовой жизнедеятельности предприятий.

15.3. Формы и виды реструктуризации

В соответствии с задачами рассматривают взаимосвязанные формы и виды реструктуризации предприятий. В зависимости от формы выделяют оперативную и стратегическую реструктуризацию (рис. 15.2).



Рис. 15.2. **Формы реструктуризации предприятия**

Сущность и основные мероприятия оперативной реструктуризации представлены на рис. 15.3.

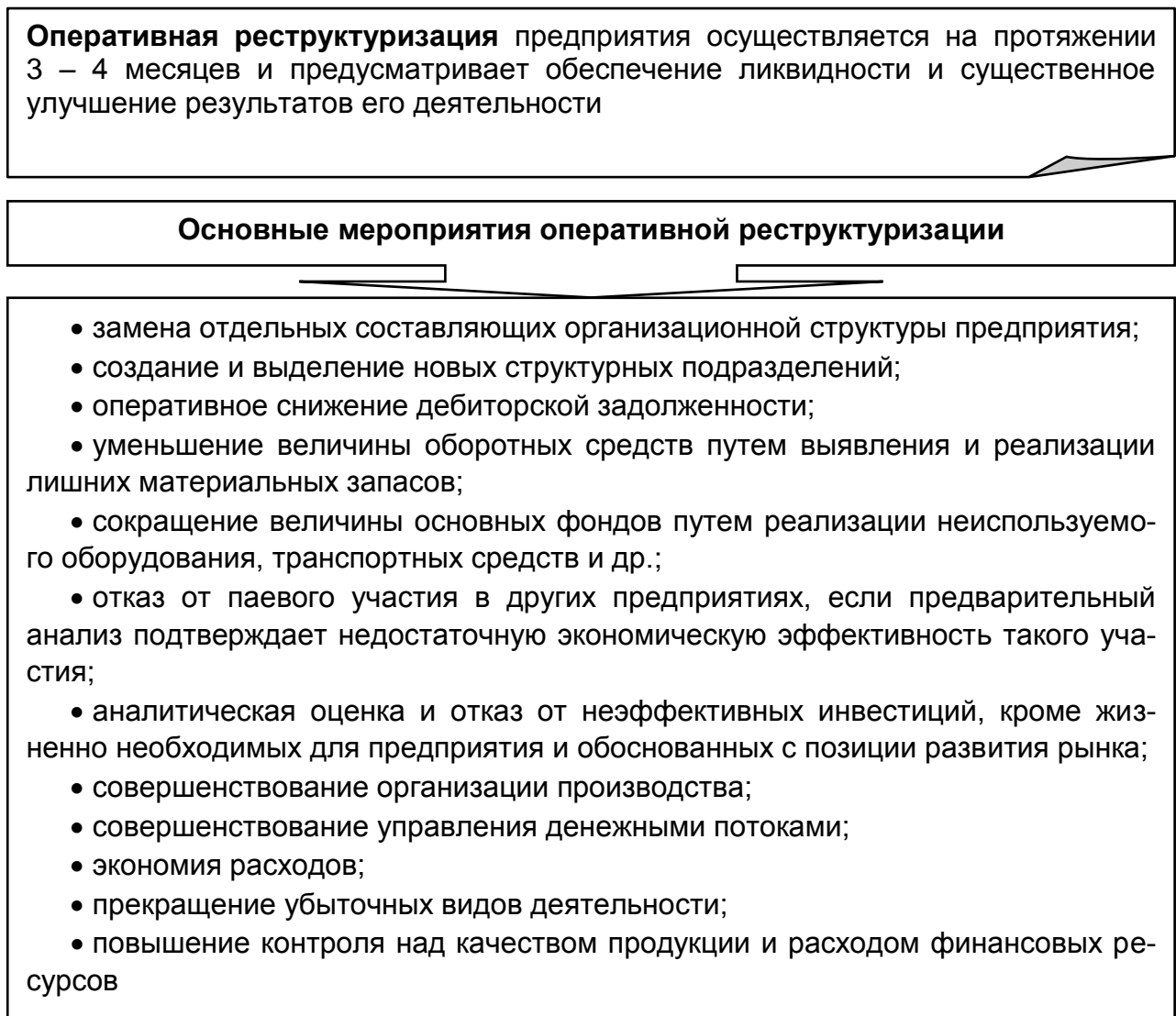


Рис. 15.3. **Сущность и основные мероприятия оперативной реструктуризации**

Сущность и основные мероприятия стратегической реструктуризации представлены на рис. 15.4.

Стратегическая реструктуризация состоит в разработке и осуществлении долгосрочных мер по стабилизации производства и укреплению финансового состояния предприятия

Основные мероприятия стратегической реструктуризации

- реструктуризация организационной структуры предприятия и реструктуризация собственности;
- внедрение новых технологий;
- приобретение и установка нового оборудования;
- разработка новых видов продукции;
- поиск новых рынков сбыта;
- повышение квалификации персонала

Рис. 15.4. Сущность и основные мероприятия стратегической реструктуризации

Основные виды реструктуризации представлены в табл. 15.2.

Таблица 15.2

Основные виды реструктуризации

Виды реструктуризации	Экономическое содержание
1	2
1. Управленческая	Связана с подготовкой и перераспределением персонала с ориентацией на конкурентоспособное функционирование предприятия, изменение его организационной структуры, менеджмента, технологической, инновационной и маркетинговой политики
2. Техническая	Связана с обеспечением такого состояния предприятия, при котором оно достигает соответствующего уровня производственного потенциала, технологии, ноу-хау, управленческих навыков, квалификации персонала, эффективных систем снабжения, то есть того, что дает предприятию возможность выходить на рынок с эффективной и конкурентоспособной продукцией
3. Экономическая	Характеризуется капитальными и текущими затратами, объемом реализованной продукции, ценовой политикой, то есть тем, что обеспечивает достижение высокого уровня рентабельности хозяйственной деятельности предприятия

1	2
4. Финансовая	Предусматривает изменение структуры и размеров собственного и заемного капитала и других пассивов предприятия, влияющее на формирование структуры баланса, при которой показатели ликвидности и платежеспособности удовлетворяют требованиям рынка
5. Организационно-правовая	Характеризуется процессами коммерциализации, корпоратизации, изменения организационной структуры и собственника предприятия

Выбор вида реструктуризации зависит от характера проблем предприятия. В зависимости от масштабов выделяют частичную (ограниченную) и комплексную (всестороннюю) реструктуризацию (рис. 15.5).

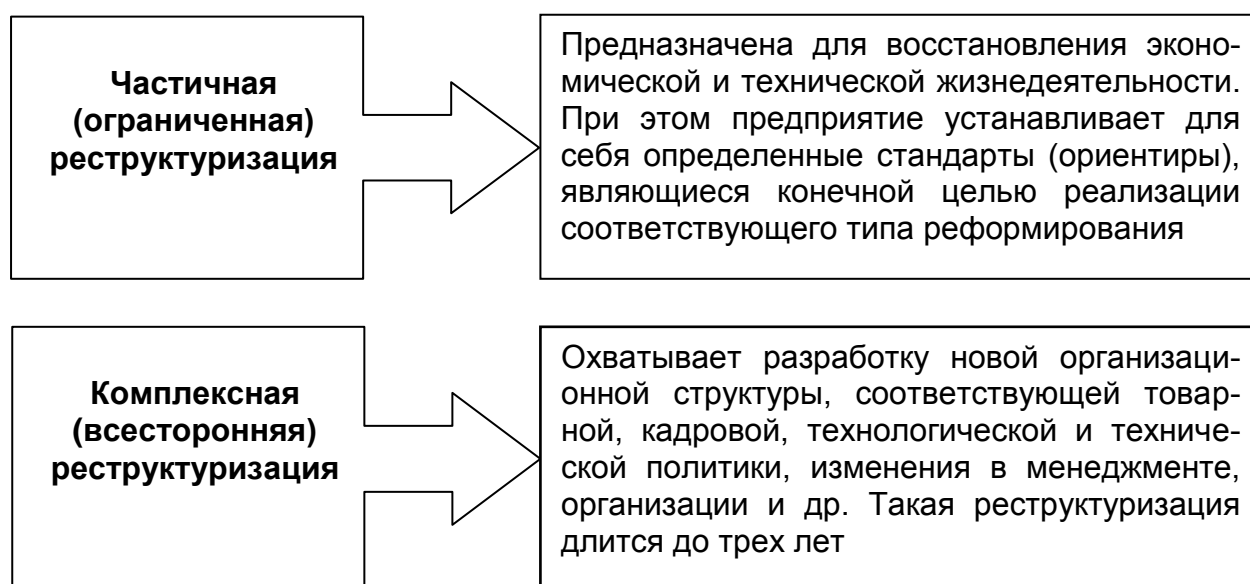


Рис. 15.5. Содержание частичной и комплексной реструктуризации

Выбор конкретных реорганизационных мероприятий должен быть индивидуальным по каждому предприятию и зависит от уровня экономического состояния предприятия, которое реорганизовывается.

15.4. Порядок осуществления и эффективность реструктуризации субъектов хозяйствования

Реструктуризация предприятий осуществляется после занесения их в Реестр неплатежеспособных предприятий и организаций и углуб-

ленного анализа финансово-хозяйственной деятельности с выводами о возможных направлениях финансового оздоровления.

Порядок проведения реструктуризации субъектов хозяйствования приведен на рис. 15.6.



Рис. 15.6. Порядок проведения реструктуризации субъектов хозяйствования

Возможные варианты проведения реструктуризации предприятия приведены на рис. 15.7.

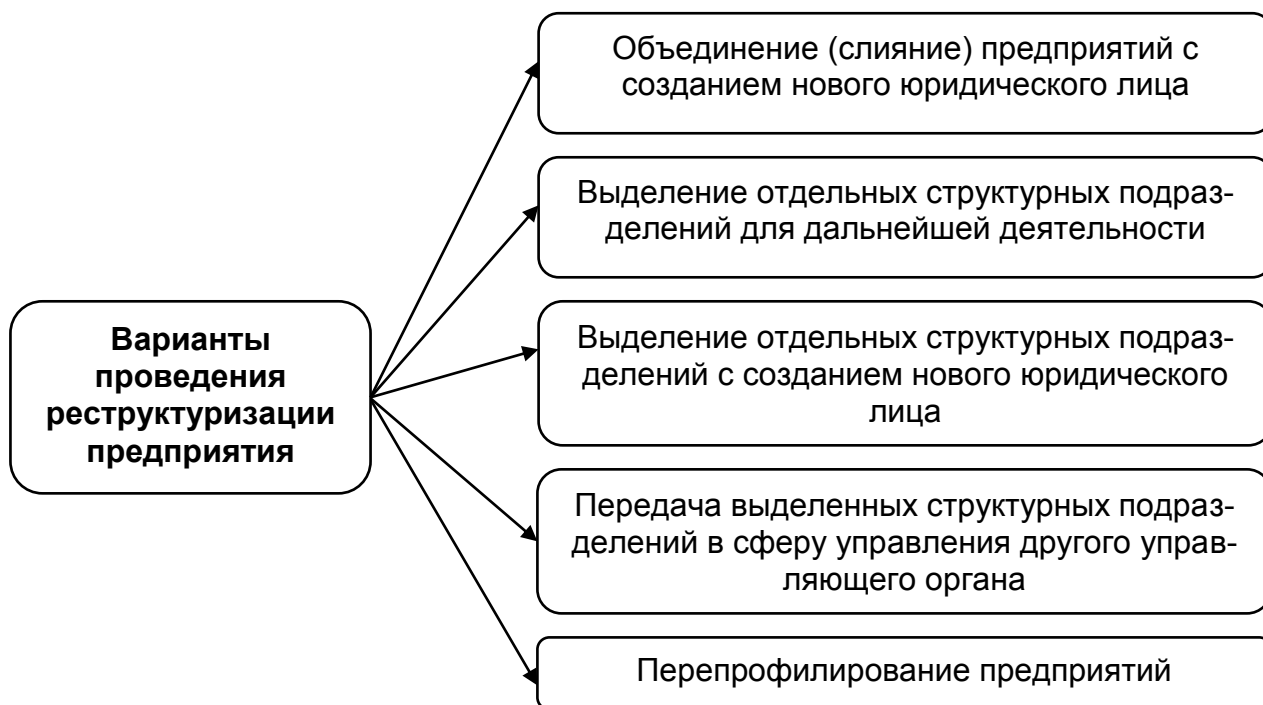


Рис. 15.7. Варианты проведения реструктуризации предприятия

Эффективность реструктуризации предприятия характеризуется такими основными показателями (рис. 15.8).

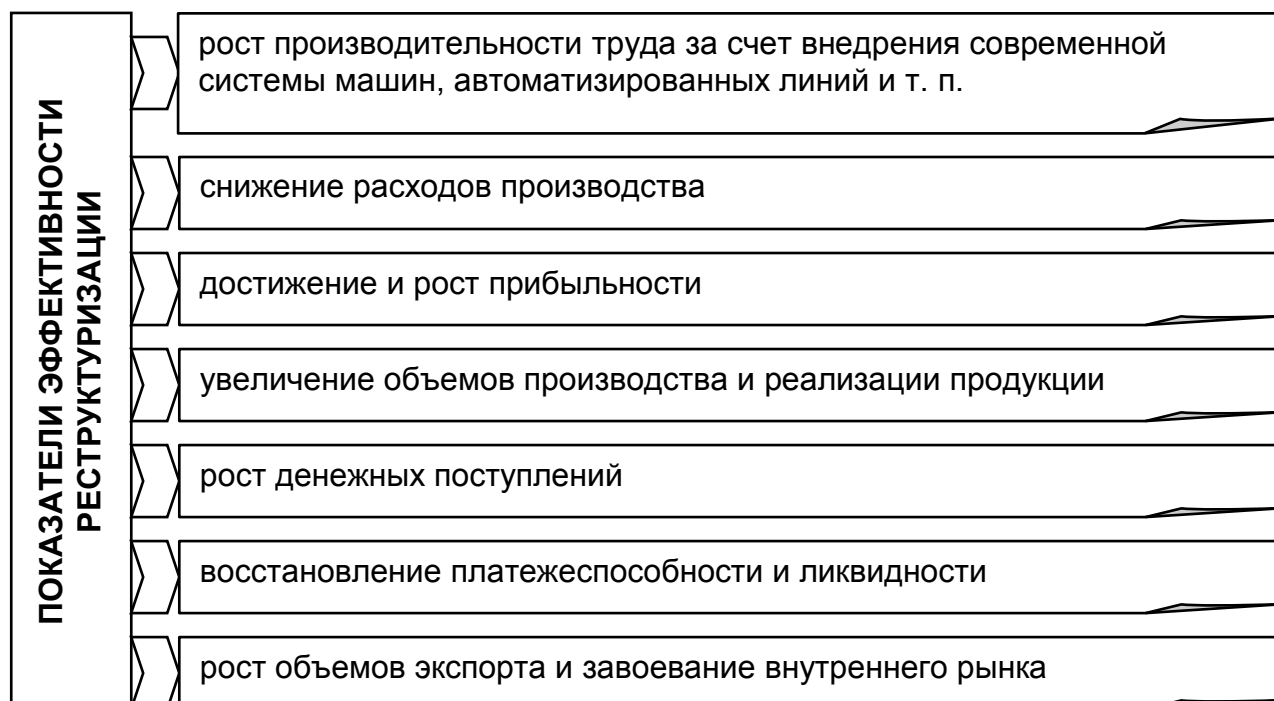


Рис. 15.8. Показатели эффективности реструктуризации предприятия

Оценка эффективности проектов реструктуризации осуществляется по ожидаемым результатам улучшения финансово-экономического и экономического состояния предприятия за счет увеличения объемов реализации конкурентоспособной продукции, рационального использования ресурсов, ускорения оборота капитала, сохранения гарантий социальной защиты работников.

Интересно знать. *Реструктуризация предприятий в развитых странах с рыночной экономикой происходит постоянно. Этот тип реструктуризации называется реорганизация бизнеса, реинжиниринг, структурное развитие организации. Как правило, реорганизация происходит по эволюционному типу, занимает большие промежутки времени и не имеет вида революции на предприятии. В связи с плавностью процесса реорганизация происходит без значительного сопротивления со стороны персонала. Реорганизация может включать изменения организационной структуры, товарного ассортимента, руководящих органов, дробление предприятий и выделение самостоятельных подразделений, куплю и продажу подразделений и предприятий. Реорганизация в этих странах вызвана скорее нуждами развития и расширения бизнеса, чем проблемами несоответствия рыночным требованиям, неконкурентоспособности предприятий, которые характерны для Украины [49].*

Выводы

1. Социально-экономическая система в любом виде и форме имеет две тенденции своего существования: функционирование и развитие. Функционирование представляет собой поддержание жизнедеятельности, сохранение функций предприятия и управления, определяющих целостность, качественную определенность и сущностные характеристики предприятия. Развитие – это приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность предприятия в условиях изменяющейся среды.

2. Существуют следующие модели функционирования и развития предприятия: стабильное функционирование, неустойчивое функционирование, нестабильное функционирование, позитивный рост, нулевой рост, негативный рост, прогрессивное развитие, нулевое развитие, регрессивное развитие.

3. Если предприятие находится в состоянии неустойчивого или нестабильного функционирования, то для предотвращения или преодоления кризисной ситуации необходим процесс его трансформации. Для этого на трансформационном этапе нужно осуществить выбор одной из процедур антикризисного управления: реструктуризации, санации, управления имуществом и ликвидации.

4. Реструктуризация предприятия представляет собой процесс осуществления организационно-экономических, правовых и технических мероприятий, направленных на изменение производственно-хозяйственной и управленческой структуры предприятия, а также формы собственности и организационно-правового статуса с целью финансового оздоровления предприятия, увеличения объема выпуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности производства.

5. Целью проведения реструктуризации является создание полноценных субъектов предпринимательской деятельности, способных эффективно функционировать в условиях рыночной экономики и выпускать конкурентоспособную продукцию, отвечающую требованиям рынка.

6. Оценка эффективности проектов реструктуризации осуществляется по ожидаемым результатам улучшения финансово-экономического и экономического состояния предприятия за счет увеличения объемов реализации конкурентоспособной продукции, рационального использования ресурсов, ускорения оборота капитала, сохранения гарантий социальной защиты работников.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте экономическую сущность процесса реструктуризации предприятия.

2. Сформулируйте основную цель и задачи реструктуризации предприятия.

3. Охарактеризуйте основные формы реструктуризации.

4. Назовите основные виды реструктуризации.

5. Объясните порядок проведения реструктуризации субъектов хозяйствования.

6. Каким образом оценивается эффективность реструктуризации?

Тесты для самодиагностики

1. Укажите основные задачи реструктуризации предприятия:

- а) создание и обособление новых структурных подразделений;
- б) оперативное обеспечение выживания предприятия;
- в) усовершенствование управления денежными потоками;
- г) оперативное снижение дебиторской задолженности;
- д) восстановление конкурентоспособности предприятия на рынке.

2. К мероприятиям оперативной реструктуризации можно отнести:

- а) изменение отдельных составляющих организационной структуры предприятия;
- б) внедрение новых технологий;
- в) разработку новых видов продукции;
- г) уменьшение объема оборотных активов путем выявления и реализации лишних запасов;
- д) усовершенствование управления денежными потоками.

3. Стратегическая реструктуризация предприятия обеспечивает:

- а) оперативное снижение дебиторской задолженности;
- б) восстановление конкурентоспособности продукции;
- в) существенное улучшение результатов деятельности предприятия;
- г) долгосрочную конкурентоспособность предприятия.

4. Укажите, какой вид реструктуризации предприятия характеризуется процессами коммерциализации, корпоратизации или изменения владельца:

- а) организационно-правовая;
- б) управленческая;
- в) экономическая;
- г) финансовая.

5. Финансовую реструктуризацию можно осуществить путем:

- а) отсрочки погашения кредиторской задолженности;
- б) увеличения уставного фонда;
- в) замораживания инвестиционных вложений;
- г) изменения владельца предприятия;
- д) усовершенствования ценовой политики предприятия.

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 15.9), вписав слова по горизонтали и вертикали.

Задания для решения кроссворда представлены в табл. 15.3.

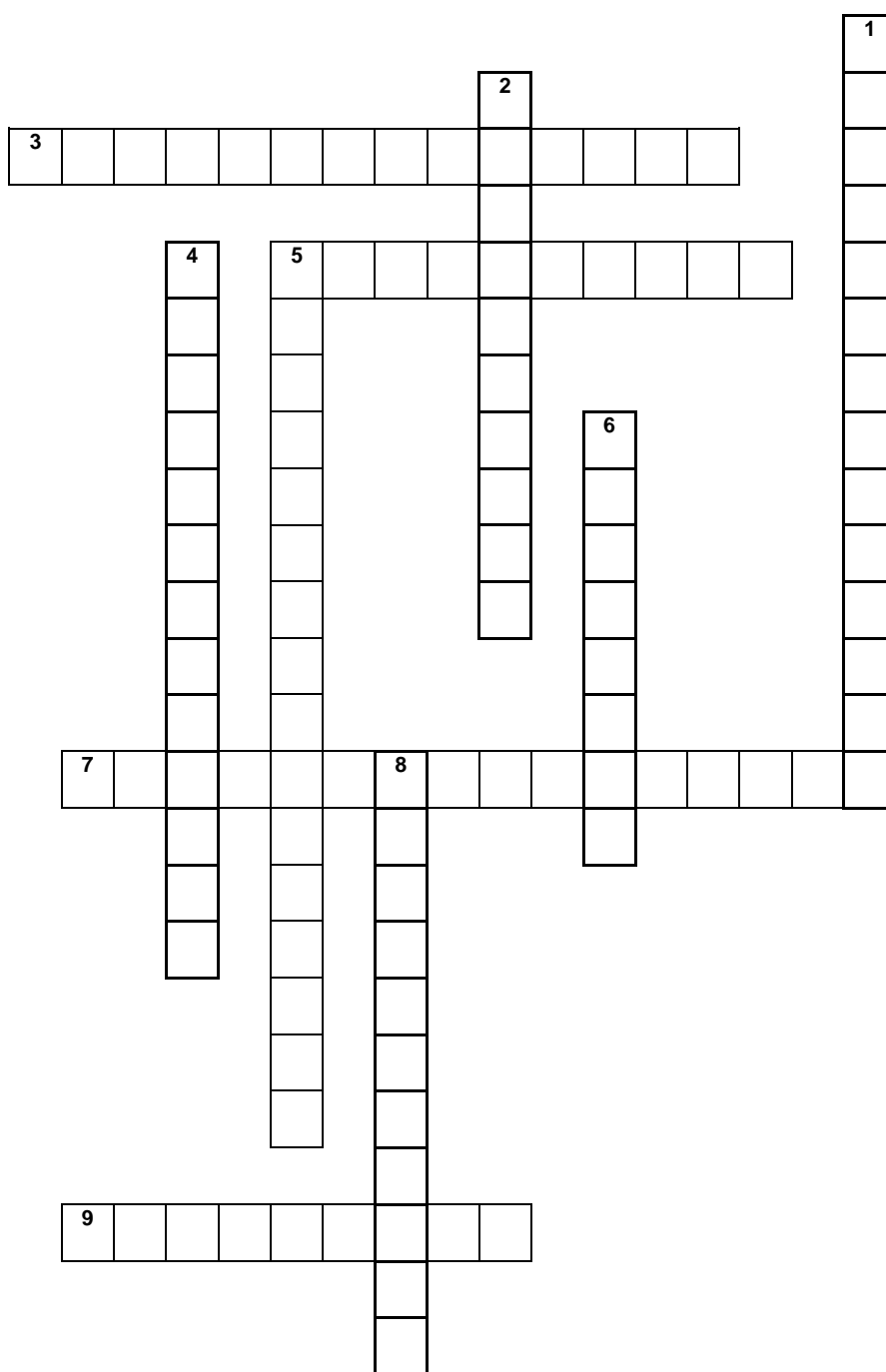


Рис. 15.9. Кроссворд

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
По горизонтали	
3	Форма реструктуризации, которая заключается в разработке и осуществлении долгосрочных мероприятий для стабилизации производства и укрепления финансового состояния предприятия
5	Этот вид реструктуризации предусматривает изменение структуры и размеров капитала и других пассивов предприятия
7	Процесс осуществления разных мероприятий, направленных на изменение структуры предприятия, формы собственности, правового статуса с целью финансового оздоровления предприятия
9	Реструктуризация, которая предназначена для восстановления экономической и технической жизнедеятельности предприятия
По вертикали	
1	Вид реструктуризации, который связан с подготовкой и перераспределением персонала, с ориентацией на конкурентоспособное функционирование предприятия
2	Этот вид реструктуризации предусматривает обеспечение такого состояния предприятия, при котором предприятие может выходить на рынок с конкурентоспособной продукцией
4	Этот вид реструктуризации характеризуется тем, что обеспечивает достижение высокого уровня рентабельности хозяйственной деятельности предприятия
5	Поддержка жизнедеятельности, сохранение функций предприятия и управление
6	Получение нового качества, которое укрепляет жизнедеятельность предприятия
8	Реструктуризация, которая охватывает разработку новой организационной структуры, соответствующей товарной, кадровой, технологической и технической политике, изменения в менеджменте и т. п.

16. Экономическая безопасность и антикризисная деятельность

16.1. Характеристика экономической безопасности предприятия.

16.2. Санация предприятий.

16.3. Банкротство предприятий.

16.4. Ликвидация обанкротившихся предприятий.

Ключевые понятия и термины: экономическая безопасность предприятия, санация, досудебная санация, план санации, управляющий санацией, банкротство, неплатежеспособность, должник, мировое соглашение, распоряжение имуществом должника, распорядитель имущества, ликвидация, ликвидационная процедура, ликвидационная масса, кредитор.

16.1. Характеристика экономической безопасности предприятия

В условиях рыночных отношений важное значение приобретает экономическая безопасность всех субъектов предпринимательской деятельности.

Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние корпоративных ресурсов (капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования) и предпринимательских способностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращение негативного влияния внешних и внутренних факторов [13].

Характер и источники негативного влияния на экономическую безопасность предприятия представлены на рис. 16.1.

Основная цель экономической безопасности предприятия состоит в том, чтобы гарантировать стабильное и максимально эффективное функционирование предприятия в данный момент и высокий потенциал развития в будущем [13].



Рис. 16.1. **Характер и источники негативного влияния на экономическую безопасность предприятия**

К основным функциональным целям экономической безопасности относятся:

1. Обеспечение высокой финансовой эффективности работы, финансовой устойчивости и независимости предприятия.
2. Обеспечение технологической независимости и достижения высокой конкурентоспособности и технического потенциала субъекта хозяйствования.
3. Достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организации структуры управления предприятием.
4. Достижение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала, соответствующей эффективности корпоративных научно-исследовательских и конструкторских работ.
5. Минимизация разрушающего влияния результатов производственно-хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды.
6. Качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия.
7. Обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижение необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений предприятия.

8. Эффективная организация безопасности персонала предприятия, его капитала, а также коммерческих интересов [13].

Основные функциональные составляющие экономической безопасности предприятия представлены в табл. 16.1.

Таблица 16.1

Основные функциональные составляющие экономической безопасности предприятия

Функциональная составляющая	Характеристика функциональной составляющей
Финансовая	Достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов
Интеллектуальная и кадровая	Сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия, эффективное управление персоналом
Технико-технологическая	Степень соответствия применяемых на предприятии технологий наилучшим мировым аналогам при оптимизации затрат ресурсов
Политико-правовая	Всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия, соблюдение действующего законодательства
Информационная	Эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия
Экологическая	Соблюдение действующих экологических норм, минимизация затрат от загрязнения окружающей среды
Силовая	Обеспечение физической безопасности работников предприятия (прежде всего руководителей) и сохранение имущества предприятия

Уровень экономической безопасности субъекта хозяйствования зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты будут способны избежать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды.

Для осуществления мероприятий по достижению экономической безопасности субъекту хозяйствования необходимо определить объем ресурсов и мобилизовать источники их привлечения.

16.2. Санация предприятий

Термин "санация" происходит от латинского *sanare*, что означает "оздоровление" или "выздоровление". Закон Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" [23] дает определение терминов "санация" и "досудебная санация".

Санация – система мероприятий, которые осуществляются во время проведения дела о банкротстве с целью предотвращения признания должника банкротом и его ликвидации, направленная на оздоровление финансово-хозяйственного состояния должника, а также удовлетворение в полном объеме или частично требований кредиторов путем кредитования, реструктуризации предприятия, долгов и капитала и (или) изменения организационно-правовой и производственной структуры должника [23].

Досудебная санация – система мероприятий по восстановлению платежеспособности должника, которые может осуществлять владелец имущества (орган, уполномоченный управлять имуществом) должника, инвестор, с целью предотвращения банкротства должника путем реорганизационных, организационно-хозяйственных, управленческих, инвестиционных, технических, финансово-экономических и правовых мероприятий в соответствии с законодательством до начала возбуждения производства по делу о банкротстве [23].

Таким образом, санация – система мероприятий по предупреждению объявления предприятия-должника банкротом и его ликвидации.

Санацию предприятие проводит в трех основных случаях:

- до возбуждения кредиторами дела о банкротстве, если предприятие обращается к внешней помощи в попытке выйти из кризисного состояния;
- если предприятие, обратившись в хозяйственный суд с заявлением о банкротстве, одновременно предлагает условия своей санации (характерно для государственных предприятий);
- если решение о проведении санации выносит хозяйственный суд на основе полученных предложений удовлетворить требования кредиторов к должнику и выполнить его обязательства перед бюджетом [39].

Виды санации представлены на рис. 16.2.

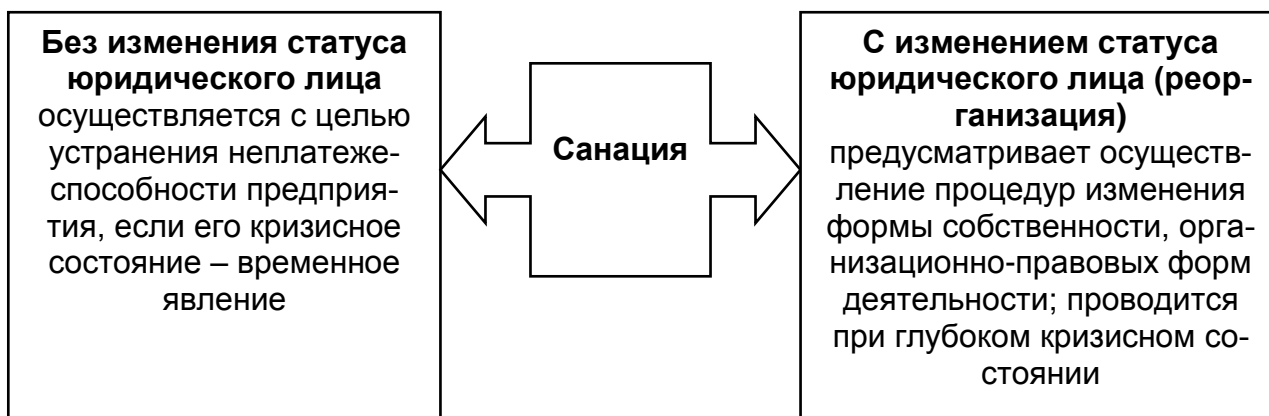


Рис. 16.2. **Виды санации**

В соответствии с Законом Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" санация вводится на срок не более двенадцати месяцев. По ходатайству комитета кредиторов или управляющего санацией или инвесторов этот срок может быть продлен еще до шести месяцев или сокращен.

На протяжении трех месяцев со дня вынесения постановления о санации должника управляющий санацией обязан подать комитету кредиторов для одобрения план санации должника.

План санации должен содержать мероприятия по восстановлению платежеспособности должника, условия участия инвесторов, при их наличии, в полном или частичном удовлетворении требований кредиторов, в частности путем перевода долга (части долга) на инвестора, срок и очередность выплаты должником или инвестором долга кредиторам и условия ответственности инвестора за невыполнение взятых согласно плану санации обязательств.

План санации должен предусматривать срок восстановления платежеспособности должника. Платежеспособность считается восстановленной при отсутствии признаков банкротства.

В случае наличия инвесторов план санации разрабатывается и согласуется при участии инвесторов.

План санации может содержать условия о:

- выполнении обязательств должника третьими лицами;
- обмене требований кредиторов на активы должника и (или) его корпоративные права;
- удовлетворение требований кредиторов другим способом, который не противоречит закону.

Мероприятиями по восстановлению платежеспособности должника, которые содержит план санации, могут быть:

- реструктуризация предприятия;
- реперофилитрование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- отсрочка и (или) рассрочка платежей, списание части долгов, о чем заключается мировое соглашение;
- ликвидация дебиторской задолженности;
- реструктуризация активов должника;
- продажа части имущества должника;
- обязательство инвестора о погашении долга (части долга) должника, в частности путем перевода на него долга (части долга), и его ответственность за невыполнение взятых на себя обязательств;
- выполнение обязательств должника владельцем имущества должника и его ответственность за невыполнение взятых на себя обязательств;
- продажа имущества должника как целостного имущественного комплекса (для негосударственных предприятий);
- получение кредита для выплаты выходного пособия работникам должника, увольняющимся согласно плану санации, который возмещается, в первую очередь, за счет реализации имущества должника;
- увольнение работников должника, которые не могут быть привлечены в процессе реализации плана санации. Выходное пособие в этом случае выплачивается за счет инвестора, а при его отсутствии – за счет реализации имущества должника или за счет кредита, полученного для этой цели;
- другие способы восстановления платежеспособности должника.

Если на протяжении шести месяцев со дня вынесения постановления о санации в хозяйственный суд не будет представлен план санации должника, хозяйственный суд имеет право принять решение о признании должника банкротом и открытии ликвидационной процедуры.

В случае одобрения комитетом кредиторов плана санации, который предусматривает больший срок санации должника, чем изначально установленный, хозяйственный суд продляет срок санации, если есть основания считать, что продление срока санации и выполнение плана санации приведет к восстановлению платежеспособности должника [44].

16.3. Банкротство предприятий

Понятие банкротства присуще современным рыночным отношениям. Оно характеризует невозможность предприятия удовлетворить требования кредиторов относительно оплаты товаров, работ, услуг, а также обеспечить обязательные платежи в бюджет и специальные целевые фонды [13].

Необходимо различать понятие неплатежеспособность и банкротство, которые определены Законом Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" [23].

Экономическая сущность и причины банкротства представлены на рис. 16.3.

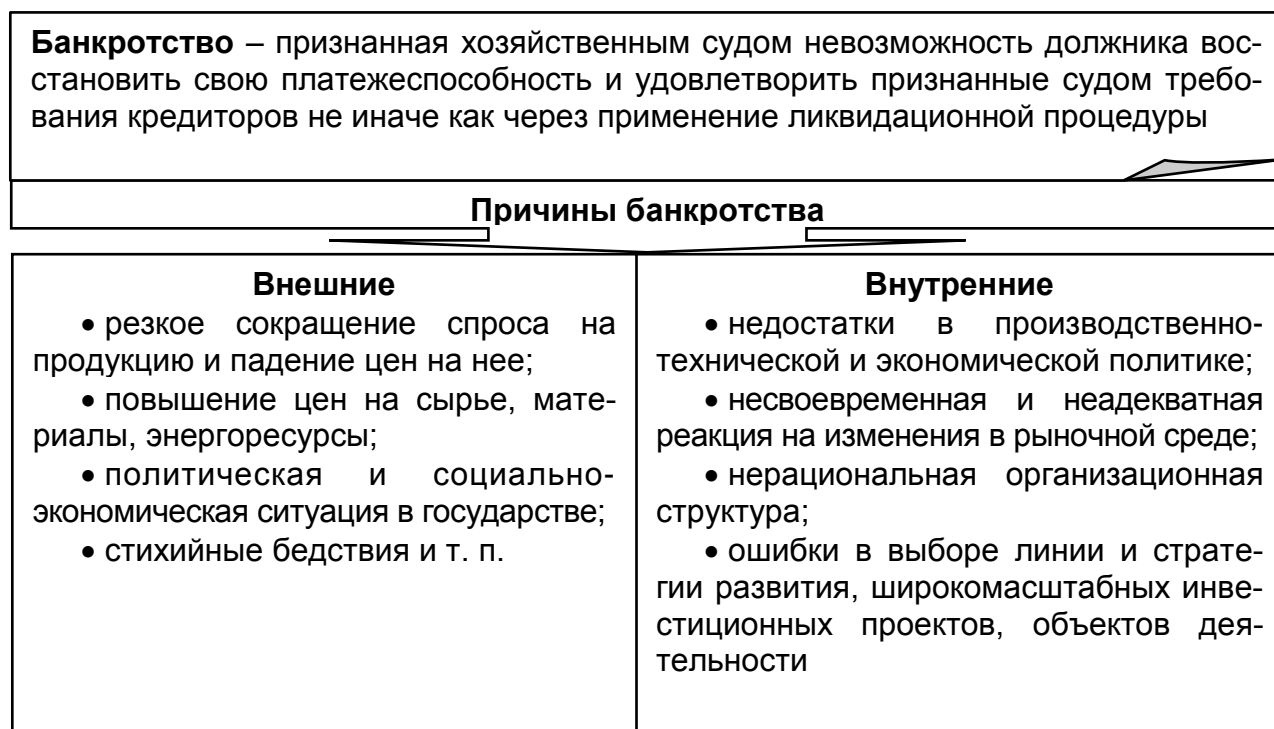


Рис. 16.3. Экономическая сущность и причины банкротства

Экономическая сущность и симптомы неплатежеспособности предприятия представлены на рис. 16.4.

Неплатежеспособность – невозможность субъекта предпринимательской деятельности выполнить после наступления установленного срока их уплаты денежные обязательства перед кредиторами, в том числе по заработной плате, а также выполнить обязательства относительно уплаты единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, налогов и сборов (обязательных платежей) не иначе как через восстановление платежеспособности

Симптомы неплатежеспособности предприятия

- уменьшение объемов реализации продукции;
- спад спроса на продукцию;
- снижение прибыльности производства;
- потеря клиентов и покупателей;
- увеличение объема неликвидных оборотных активов;
- неритмичность производства;
- низкий уровень использования производственного потенциала;
- увеличение расходов на производство и реализацию продукции;
- снижение уровня производительности труда;
- сокращение количества рабочих мест;
- рост конфликтных ситуаций, частое изменение руководителей разных уровней, невыполнение принятых решений

Рис. 16.4. Экономическая сущность и симптомы неплатежеспособности

Если финансово-хозяйственная деятельность предприятия убыточна, это свидетельствует о том, что оно находится под угрозой банкротства. Возможную угрозу банкротства классифицируют как кризисное состояние предприятия в том случае, когда оно не способно осуществить финансовое обеспечение текущей производственной деятельности. Однако это не означает, что любое убыточное предприятие немедленно обанкротится. Убыточность может быть временной, и не исключено, что будут найдены эффективные решения для выхода предприятия из кризисного состояния [39].

При выявлении неудовлетворительного финансового состояния предприятия на протяжении продолжительного периода оно считается неплатежеспособным и может быть объявлено банкротом.

Условия и порядок признания банкротства, порядок осуществления процедуры банкротства, удовлетворения претензий кредиторов определяются Законом Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" [23].

В соответствии с законодательством Украины применяются такие судебные процедуры банкротства (рис. 16.5).

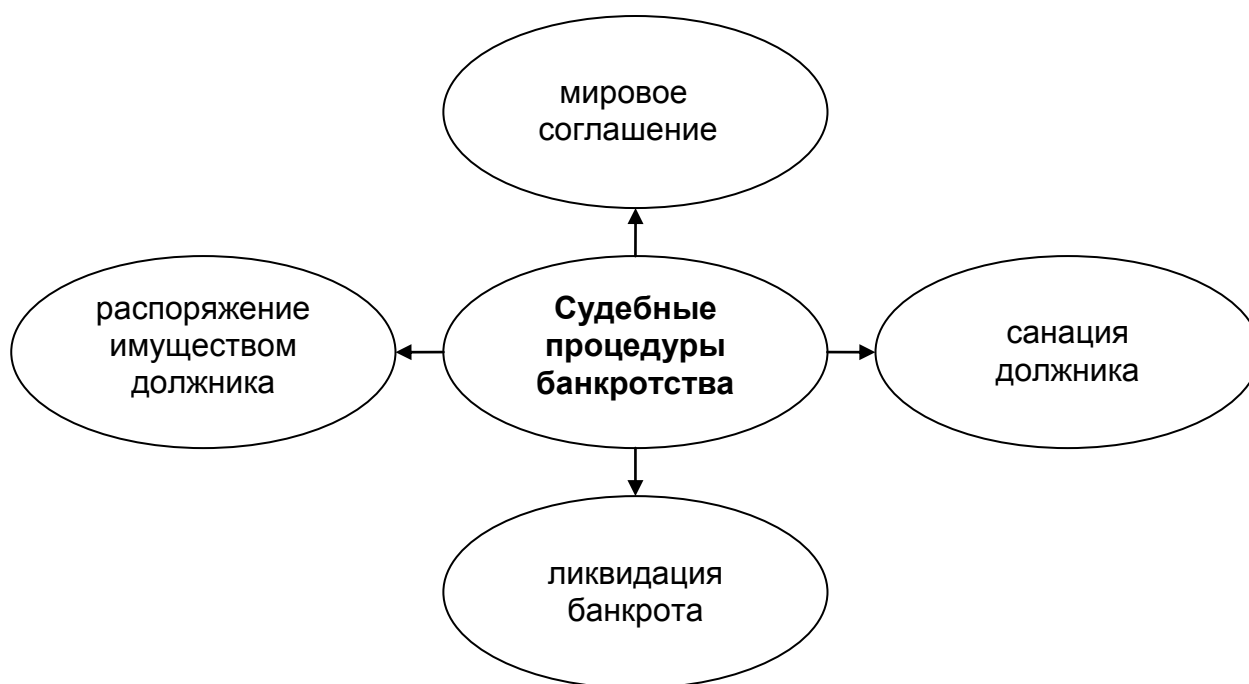


Рис. 16.5. Судебные процедуры банкротства

Основные этапы производства по делу о банкротстве представлены в табл. 16.2.

Таблица 16.2

Основные этапы производства по делу о банкротстве

Этап	Сущность этапа
1	2
1. Возникновение основания возбуждения дела о банкротстве	Дело о банкротстве возбуждается хозяйственным судом, если бесспорные требования кредитора (кредиторов) к должнику совокупно составляют не менее трехсот минимальных размеров заработной платы, которые не были удовлетворены должником на протяжении трех месяцев после установленного для их погашения срока

1	2
2. Подача заявления о возбуждении дела о банкротстве	Заявление о возбуждении дела о банкротстве подается должником или кредитором в письменной форме
3. Принятие или отказ в принятии заявления о возбуждении дела о банкротстве	<p>Судья хозяйственного суда принимает заявление или отвечает отказом в принятии заявления, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> должник не включен в Единый государственный реестр предприятий и организаций Украины или в Реестр субъектов предпринимательской деятельности; подано заявление о возбуждении дела о банкротстве ликвидированного или реорганизованного (кроме реорганизации в форме преобразования) юридического лица; относительно должника уже возбуждено дело о банкротстве; если требования кредиторов в сумме составляют менее трехсот минимальных размеров заработной платы; требования кредиторов полностью обеспечены залогом. <p>В случае отказа в принятии заявления выносится постановление, которое направляется заявителю не позднее пяти дней со дня поступления заявления вместе с заявлением и добавленными к нему документами</p>
4. Возбуждение производства по делу о банкротстве	<p>Судья, приняв заявление о возбуждении дела о банкротстве, не позднее чем на пятый день со дня его поступления выносит и направляет сторонам и государственному органу по вопросам банкротства постановление о возбуждении производства по делу о банкротстве, в котором указывается о принятии заявления к рассмотрению, о введении процедуры распоряжения имуществом должника и назначении распорядителя имущества, дата проведения подготовительного заседания суда, введение моратория на удовлетворение требований кредиторов.</p> <p>К дате проведения подготовительного заседания должник обязан подать в хозяйственный суд и заявителю отзыв на заявление о нарушении дела о банкротстве.</p> <p>Отзыв должника должен содержать: имеющиеся у должника возражения относительно требований заявителя (заявителей), общую сумму задолженности должника перед кредиторами, сведения об имеющемся у должника имуществе.</p> <p>В подготовительном заседании судья оценивает предоставленные документы, заслушивает объяснение сторон, рассматривает обоснованность возражений должника.</p> <p>С целью выявления всех кредиторов и лиц, которые изъявили желание принять участие в санации должника, судья в подготовительном заседании выносит постановление и официально оглашает его. Официальное оглашение текста постановления должно содержать полное наименование должника, его почтовый адрес, банковские реквизиты, наименование и адрес хозяйственного суда, номер дела, сведения о распорядителе имущества</p>

1	2
	По результатам рассмотрения заявления кредитора и отзыва должника в подготовительном заседании выносится постановление, в котором определяются: размер требований кредиторов, дата составления распорядителем имущества реестра требований кредиторов, дата предварительного заседания суда, дата созыва первого общего собрания кредиторов, дата заседания суда
5. Обеспечение требований кредиторов и введение моратория на удовлетворение требований кредиторов	<p>Хозяйственный суд имеет право по ходатайству сторон или участников производства по делу о банкротстве или по своей инициативе принимать меры относительно обеспечения требований кредиторов: запрет заключать без согласия арбитражного управляющего соглашения, а также обязать должника передать ценные бумаги, валютные ценности, другое имущество на хранение третьим лицам или принять другие меры для сохранности имущества, о чем выносится постановление.</p> <p>Мораторий на удовлетворение требований кредиторов вводится одновременно с возбуждением производства по делу о банкротстве, о чем отмечается в постановлении хозяйственного суда. На протяжении действия моратория на удовлетворение требований кредиторов: запрещается взыскание на основании исполнительных документов, не начисляются неустойка (штраф, пеня), не применяются другие санкции за невыполнение или ненадлежащее выполнение денежных обязательств</p>
6. Назначение распорядителя имущества должника	С целью обеспечения имущественных интересов кредиторов в постановлении хозяйственного суда о возбуждении производства по делу о банкротстве или в постановлении, принятом на подготовительном заседании, указывается о введении процедуры распоряжения имуществом должника и назначается распорядитель имущества
7. Выявление кредиторов и лиц, которые изъявляют желание принять участие в санации должника	<p>Конкурсные кредиторы по требованиям, которые возникли до дня возбуждения производства по делу о банкротстве, на протяжении тридцати дней со дня опубликования в официальном печатном органе объявления обязаны подать в хозяйственный суд письменные заявления с требованиями к должнику, а также документы, которые их подтверждают.</p> <p>Должник вместе с распорядителем имущества по результатам рассмотрения указанных требований полностью или частично признает их или отвергает, с обоснованием оснований для отклонения, о чем распорядитель имущества оповещает письменно заявителей и хозяйственный суд.</p> <p>Требования кредиторов, признанные должником или хозяйственным судом, включаются распорядителем имущества в реестр требований кредиторов</p>

1	2
8. Предварительное заседание хозяйственного суда	<p>Предварительное заседание хозяйственного суда проводится не позднее трех месяцев после проведения подготовительного заседания суда.</p> <p>В предварительном заседании хозяйственный суд рассматривает реестр требований кредиторов, требования кредиторов, относительно которых были возражения должника и которые не были включены распорядителем имущества в реестр требований кредиторов.</p> <p>По результатам рассмотрения хозяйственный суд выносит постановление, где отмечается размер признанных судом требований кредиторов, которые включаются распорядителем имущества в реестр требований кредиторов, и назначается дата проведения собрания кредиторов</p>
9. Проведение собрания кредиторов и образование комитета кредиторов	<p>На протяжении десяти дней после вынесения постановления по результатам предварительного заседания хозяйственного суда распорядитель имущества сообщает кредиторам о месте и времени проведения собрания кредиторов и организывает его проведение.</p> <p>На время действия процедур банкротства собрание кредиторов избирает комитет кредиторов, в компетенцию которого входит принятие решения о: выборе главы комитета; созыве собрания кредиторов; подготовке и заключении мирового соглашения; внесении предложений хозяйственному суду относительно продолжения или сокращения срока процедур распоряжения имуществом должника или санации должника; обращении к хозяйственному суду с ходатайством об открытии процедуры санации, признании должника банкротом и открытии ликвидационной процедуры</p>
10. Вынесение постановления о санации должника, назначение управляющего санацией	<p>Хозяйственный суд по ходатайству комитета кредиторов в срок, который не превышает срока действия процедуры распоряжения имуществом, имеет право вынести постановление о проведении санации должника и назначении управляющего санацией</p>
11. Подача и одобрение плана санации должника	<p>На протяжении трех месяцев со дня вынесения постановления о санации должника управляющий санацией обязан подать комитету кредиторов для одобрения план санации должника.</p> <p>Одобренные комитетом кредиторов план санации и протокол заседания комитета кредиторов подаются управляющим санацией в хозяйственный суд на утверждение не позднее пяти дней со дня проведения заседания комитета кредиторов.</p> <p>Хозяйственный суд утверждает план санации должника, о чем выносится постановление</p>

1	2
	<p>Если на протяжении шести месяцев со дня вынесения постановления о санации в хозяйственный суд не будет представлен план санации должника, хозяйственный суд имеет право принять решение о признании должника банкротом и открытии ликвидационной процедуры</p>
<p>12. Отчет управляющего санацией</p>	<p>За пятнадцать дней до окончания санации, а также при наличии оснований для досрочного прекращения санации управляющий санацией обязан предоставить комитету кредиторов письменный отчет, который должен содержать:</p> <ul style="list-style-type: none"> баланс должника на последнюю отчетную дату; счет прибылей и убытков должника; сведения о наличии у должника денежных средств, которые могут быть направлены на удовлетворение требований кредиторов должника; сведения о дебиторской задолженности должника на дату предоставления отчета и о нереализованных правах требования должника; сведения о состоянии кредиторской задолженности должника на дату предоставления отчета. <p>К отчету управляющего санацией прибавляются доказательства удовлетворения требований конкурсных кредиторов согласно реестру.</p> <p>По результатам рассмотрения отчета управляющего санацией комитет кредиторов принимает решение об обращении в хозяйственный суд с ходатайством относительно:</p> <ul style="list-style-type: none"> прекращения процедуры санации в связи с выполнением плана санации и восстановлением платежеспособности должника; продолжения установленного срока процедуры санации; прекращения процедуры санации, признания должника банкротом и открытия ликвидационной процедуры; прекращения процедуры санации и заключения мирового соглашения. <p>Если комитет кредиторов принял решение о прекращении процедуры санации в связи с выполнением плана санации и восстановлением платежеспособности должника, отчет управляющего санацией подлежит утверждению хозяйственным судом.</p> <p>Об утверждении отчета управляющего санацией или об отказе в утверждении указанного отчета, или о продолжении санации, или об утверждении мирового соглашения выносится постановление</p>
<p>13. Принятие постановления о признании должника банкротом и открытии ликвидационной процедуры</p>	<p>Если расчеты с кредиторами не проведены в сроки, предусмотренные планом санации, хозяйственный суд в случае отсутствия ходатайства комитета кредиторов о продлении сроков, предусмотренных планом санации, и внесении соответствующих изменений в план санации признает должника банкротом и открывает ликвидационную процедуру</p>

Интересно знать. В большинстве стран мира общие нормы о банкротстве обычно содержатся в Гражданском кодексе и Торговом кодексе, а специальные – в особых законах. В Великобритании это Закон о неплатежеспособности (1986), в США – Закон о банкротстве (1979), во Франции – Закон о восстановлении предприятий и ликвидации их имущества (1983). В мире существуют разные системы банкротства. Так, во Франции и США применяется "продолжниковская" система, позволяющая должнику освободиться от долгов и начать новый бизнес. В Европе, кроме Франции, предпочтение отдается "прокредиторской" системе, максимально удовлетворяющей требования кредиторов. История производства по делам о банкротстве восходит к средним векам. Особый толчок развитию института банкротства дала история с Южноморской компанией. Она была создана в 1711 г. в Великобритании для торговли с Центральной и Южной Америкой. После нескольких удачных операций компания объявила о своей готовности оплатить долг Ее Величества и долг всей Великобритании, для чего были выпущены различные долговые бумаги. В 1720 г. компания обанкротилась, и длительное время создание новых компаний в Великобритании было крайне ограничено. Именно тогда получил широкое распространение термин "банкротство", означавший квазиуголовное преследование кредитором своего должника, который считался правонарушителем [44].

16.4. Ликвидация обанкротившихся предприятий

Ликвидация – прекращение деятельности субъекта предпринимательской деятельности, признанного хозяйственным судом банкротом, с целью осуществления мероприятий по удовлетворению признанных судом требований кредиторов путем продажи его имущества [23].

Ликвидатор – физическое лицо, которое в соответствии с решением хозяйственного суда организует осуществление ликвидационной процедуры должника, признанного банкротом, и обеспечивает удовлетворение признанных судом требований кредиторов в установленном законом порядке [23].

При признании должника банкротом хозяйственный суд открывает ликвидационную процедуру.

Срок ликвидационной процедуры не может превышать двенадцати месяцев. Хозяйственный суд может продлить этот срок на шесть месяцев.

Со дня принятия хозяйственным судом постановления о признании должника банкротом и открытии ликвидационной процедуры:

- предпринимательская деятельность банкрота завершается окончанием технологического цикла по изготовлению продукции в случае возможности ее продажи;

- срок выполнения всех денежных обязательств банкрота и обязательства относительно уплаты единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, налогов и сборов (обязательных платежей), возвращения средств Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности считается наступившим;

- прекращается начисление неустойки (штрафа, пени), процентов и других экономических санкций по всем видам задолженности банкрота;

- сведения о финансовом состоянии банкрота перестают быть конфиденциальными или представлять коммерческую тайну;

- заключение соглашений, связанных с отчуждением имущества банкрота или передачей его имущества третьим лицам, допускается в порядке, предусмотренном законодательством;

- отменяется арест, наложенный на имущество должника, признанного банкротом, другие ограничения относительно распоряжения имуществом такого должника. Наложение новых арестов или других ограничений относительно распоряжения имуществом банкрота не допускается;

- требования по обязательствам должника, признанного банкротом, которые возникли во время проведения процедур банкротства, могут предъявляться только в пределах ликвидационной процедуры;

- выполнение обязательств должника осуществляется в случаях и порядке, предусмотренных законодательством Украины [23].

Опубликование сведений о признании должника банкротом и открытии ликвидационной процедуры осуществляется ликвидатором в официальных печатных органах за счет банкрота в пятидневный срок со дня принятия постановления о признании должника банкротом.

Все виды имущественных активов (имущество и имущественные права) банкрота, которые принадлежат ему на правах собственности

или полного хозяйственного ведения на дату открытия ликвидационной процедуры и выявлены в ходе ликвидационной процедуры, входят в состав ликвидационной массы, за исключением объектов жилищного фонда, в том числе общежитий, детских дошкольных учреждений и объектов коммунальной инфраструктуры, которые в случае банкротства предприятия передаются в порядке, установленном законодательством, в коммунальную собственность соответствующих территориальных общин без дополнительных условий и финансируются в установленном порядке [23].

После проведения инвентаризации и оценки имущества банкрота ликвидатор начинает продажу имущества банкрота на открытых торгах, если комитетом кредиторов не установлен другой порядок продажи имущества банкрота.

Средства, полученные от продажи имущества банкрота, направляются на удовлетворение требований кредиторов в таком порядке (табл. 16.3).

Таблица 16.3

Очередность удовлетворения требований кредиторов

Очередность удовлетворения	Требования кредиторов
1	2
1. Первая очередь	а) требования, обеспеченные залогом; б) требования относительно выплаты задолженности по заработной плате за три месяца работы, предшествующих возбуждению дела о банкротстве или прекращению трудовых отношений при увольнении работника до возбуждения указанного дела, денежной компенсации за все неиспользованные дни ежегодного отпуска и дополнительного отпуска работникам, имеющим детей, право на которые возникло в течение двух лет, отработанных до возбуждения дела о банкротстве или прекращения трудовых отношений, других средств, принадлежащих работникам в связи с оплачиваемым отсутствием на работе (оплата времени простоя не по вине работника, гарантии на время выполнения государственных или общественных обязанностей, гарантии и компенсации при служебных командировках, гарантии для работников, направляемых для повышения квалификации, гарантии для доноров, гарантии для работников, направляемых на обследование в медицинское учреждение, социальные выплаты в связи с временной потерей трудоспособности

1	2
	за счет средств предприятия и т. д.), право на которые возникло течение трех последних месяцев до возбуждения дела о банкротстве или прекращения трудовых отношений, а также выходного пособия, причитающегося работникам в связи с прекращением трудовых отношений, в том числе возмещение кредита, полученного на эти цели; в) расходы Фонда гарантирования вкладов физических лиц, связанные с приобретением им прав кредитора относительно банка, – в размере всей суммы возмещения по вкладам физических лиц; г) требования кредиторов по договорам страхования; д) расходы, связанные с производством по делу о банкротстве в хозяйственном суде и работой ликвидационной комиссии
2. Вторая очередь	требования, которые возникли из обязательств банкрота перед работниками предприятия-банкрота (за исключением возвращения взносов членов трудового коллектива в уставный фонд предприятия), кроме требований, удовлетворенных в первую очередь, обязательств, возникших вследствие причинения вреда жизни и здоровью граждан, путем капитализации соответствующих платежей, в том числе в Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины за граждан, застрахованных в этом Фонде, в порядке, установленном Кабинетом Министров Украины, обязательств по уплате единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, по возвращению неиспользованных средств Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности, а также требования граждан-доверителей (вкладчиков) доверительных обществ или других субъектов предпринимательской деятельности, которые привлекали имущество (средства) доверителей (вкладчиков)
3. Третья очередь	требования по уплате налогов и сборов (обязательных платежей), требования центрального органа исполнительной власти, осуществляющего управление государственным резервом
4. Четвертая очередь	требования кредиторов, не обеспеченные залогом, в том числе и требования кредиторов, возникшие из обязательств в процедуре распоряжения имуществом должника или в процедуре санации должника
5. Пятая очередь	требования по возвращению взносов членов трудового коллектива в уставный фонд предприятия
6. Шестая очередь	другие требования

Требования каждой следующей очереди удовлетворяются по мере поступления на счет средств от продажи имущества банкрота после полного удовлетворения требований предыдущей очереди.

В случае недостаточности средств, полученных от продажи имущества банкрота, для полного удовлетворения всех требований одной очереди требования удовлетворяются пропорционально сумме требований, принадлежащей каждому кредитору одной очереди.

В случае отказа кредитора от удовлетворения признанного в установленном порядке требования ликвидационная комиссия не учитывает сумму денежных требований этого кредитора.

Требования, заявленные после истечения срока, установленного для их представления, не рассматриваются и считаются погашенными.

Требования, не удовлетворенные за недостаточностью имущества, считаются погашенными.

В случае если хозяйственным судом вынесено постановление о ликвидации юридического лица-банкрота, имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, передается владельцу или уполномоченному им органу, а имущество государственных предприятий – соответствующему органу приватизации для последующей продажи. Средства, полученные от продажи этого имущества, направляются в Государственный бюджет Украины [23].

Выводы

1. Экономическая безопасность предприятия представляет собой такое состояние корпоративных ресурсов (капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования) и предпринимательских способностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращение негативного влияния внешних и внутренних факторов.

2. Основная цель экономической безопасности предприятия состоит в том, чтобы гарантировать стабильное и максимально эффективное функционирование предприятия в данный момент и высокий потенциал развития в будущем. Основными функциональными составляющими экономической безопасности предприятия являются: финансовая, интеллектуальная и кадровая, технико-технологическая, политико-правовая, информационная, экологическая и силовая.

3. Санация является системой мероприятий, которые осуществляются во время проведения дела о банкротстве с целью предотвращения

признания должника банкротом и его ликвидации, направленная на оздоровление финансово-хозяйственного состояния должника, а также удовлетворение в полном объеме или частично требований кредиторов путем кредитования, реструктуризации предприятия, долгов и капитала и (или) изменения организационно-правовой и производственной структуры должника.

4. Понятие банкротства присуще современным рыночным отношениям. Условия и порядок признания банкротства, порядок осуществления процедуры банкротства, удовлетворения претензий кредиторов определяются Законом Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом".

5. В соответствии с Законом Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" банкротство – это признанная хозяйственным судом невозможность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов не иначе как через применение ликвидационной процедуры.

6. В соответствии с законодательством Украины применяются такие судебные процедуры банкротства: распоряжение имуществом должника, мировое соглашение, санация должника, ликвидация банкрота. При признании должника банкротом хозяйственный суд открывает ликвидационную процедуру. Ликвидация – это прекращение деятельности субъекта предпринимательской деятельности, признанного хозяйственным судом банкротом, с целью осуществления мероприятий по удовлетворению признанных судом требований кредиторов путем продажи его имущества.

Контрольные вопросы для самодиагностики

1. Раскройте сущность понятия экономической безопасности предприятия.

2. Сформулируйте основную цель и функции экономической безопасности предприятия.

3. Охарактеризуйте функциональные составляющие экономической безопасности.

4. В чем заключается различие между понятиями "реструктуризация" и "санация"?

5. Какие мероприятия по восстановлению платежеспособности должника содержит план санации предприятия?
6. Объясните суть банкротства как экономического явления.
7. Назовите основные причины банкротства.
8. Охарактеризуйте процедуру возбуждения дела о банкротстве.

Тесты для самодиагностики

1. К основным функциональным целям экономической безопасности предприятия относят:

- а) обеспечение эффективной работы, финансовой устойчивости и независимости;
- б) обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала;
- в) уменьшение объема оборотных активов путем выявления и реализации лишних запасов;
- г) аналитическую оценку и прекращение вложения неэффективных инвестиций;
- д) достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием.

2. Финансовую безопасность предприятия характеризуют такие факторы:

- а) темпы сокращения численности персонала;
- б) обеспеченность производства основными видами ресурсов;
- в) динамика объемов производства и чистой прибыли;
- г) уровень рентабельности;
- д) наличие и доля государственных инвестиций.

3. Банкрот – это:

- а) юридическое лицо, которое неспособно своевременно удовлетворить требования кредиторов;
- б) должник, неспособность которого выполнить свои денежные обязательства установлена хозяйственным судом;
- в) должник, против которого возбуждено дело о банкротстве;
- г) юридическое лицо, которое неспособно своевременно уплатить налоги.

4. К внешним причинам банкротства предприятий относятся:

- а) недостатки в производственно-технической и экономической политике;
- б) резкое сокращение спроса на продукцию и падение цен на нее;
- в) политическая и социально-экономическая ситуация в государстве;
- г) несвоевременная реакция на изменения в рыночной среде;
- д) нерациональная организационная структура.

5. Договоренность между должником и кредиторами об отсрочках и (или) рассрочке, а также списании кредиторами долгов должника, которая оформляется соглашением сторон, называется:

- а) соглашением о нарушении банкротства;
- б) ликвидационным соглашением;
- в) мировым соглашением;
- г) соглашением о распоряжении имуществом должника.

6. Установить соответствие между функциональными составляющими экономической безопасности предприятия и их характеристикой:

Функциональные составляющие экономической безопасности	Характеристика функциональных составляющих экономической безопасности
1. Финансовая составляющая. 2. Интеллектуальная и кадровая составляющая. 3. Техничко-технологическая составляющая. 4. Политико-правовая составляющая. 5. Информационная составляющая. 6. Экологическая составляющая. 7. Силовая составляющая	А. Всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия, соблюдение действующего законодательства. Б. Соблюдение действующих экологических норм, минимизация потерь от загрязнения окружающей среды. В. Достижение наиболее эффективного использования ресурсов предприятия. Г. Сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия, эффективное управление персоналом. Д. Обеспечение физической безопасности работников предприятия, прежде всего руководителей, и сохранности имущества. Е. Обеспечение соответствия уровня применяемых на предприятии технологий самым лучшим мировым аналогам и оптимизации затрат ресурсов. Ж. Эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия

Решение кроссворда

Решите кроссворд (рис. 16.6), вписав слова по горизонтали и вертикали.

Задания для решения кроссворда представлены в табл. 16.4.

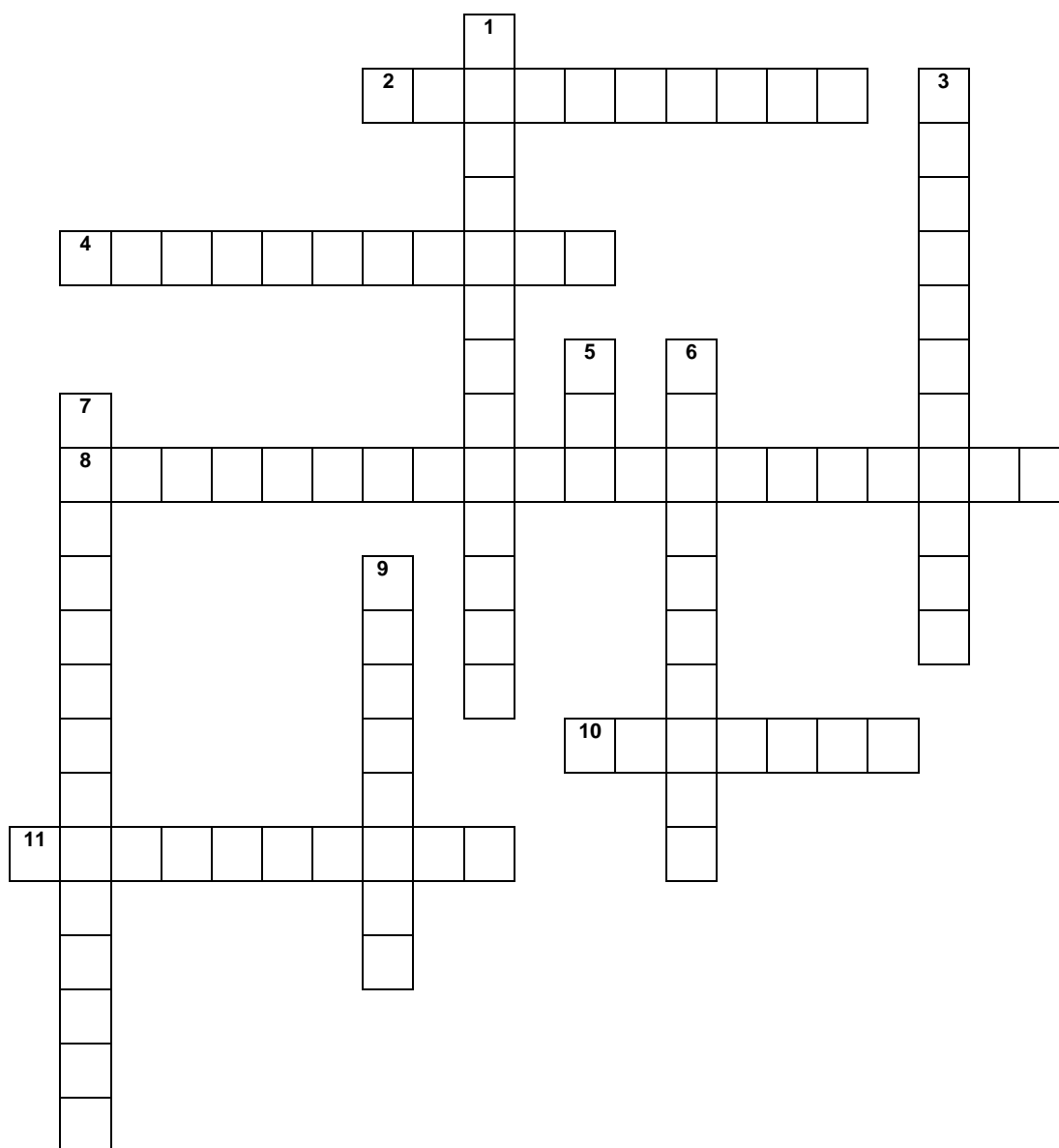


Рис. 16.6. Кроссворд

Задания для решения кроссворда

№ задания	Содержание задания
По горизонтали	
2	Прекращение деятельности субъекта предпринимательской деятельности, признанного хозяйственным судом банкротом
4	Физическое лицо, которое согласно решению хозяйственного суда организует осуществление ликвидационной процедуры должника, признанного банкротом
8	Невозможность субъекта предпринимательской деятельности выполнить денежные обязательства перед кредиторами после наступления установленного срока их уплаты
10	Система мероприятий, осуществляемых во время возбуждения дела о банкротстве с целью предотвращения признания должника банкротом и его ликвидации
11	Функциональная составляющая экономической безопасности предприятия, которая обеспечивает достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов
По вертикали	
1	Функциональная составляющая экономической безопасности предприятия, которая обеспечивает соблюдение действующих экологических норм, минимизацию потерь от загрязнения окружающей среды
3	Признанная хозяйственным судом невозможность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов не иначе как через применение ликвидационной процедуры
5	Состояние корпоративных ресурсов и предпринимательских возможностей предприятия, которое гарантирует наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического развития предприятия (аббревиатура)
6	Вид санации, которая предусматривает систему мероприятий по восстановлению платежеспособности должника, которые может осуществлять владелец имущества должника, инвестор, с целью предотвращения банкротства должника
7	Функциональная составляющая экономической безопасности предприятия, основная сущность которой заключается в эффективном информационно-аналитическом обеспечении хозяйственной деятельности предприятия
9	Функциональная составляющая экономической безопасности предприятия, которая предусматривает сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия, эффективное управление персоналом

Глоссарий

Авансированный капитал – это денежная сумма, которая вкладывается собственником в определенное предприятие с целью получения выгоды в виде прибыли.

Административные методы – это комплекс способов и приемов влияния на работников, базирующихся на использовании организационных отношений и административной власти руководства.

Акционерное общество – это хозяйственное общество, уставный фонд которого разделен на определенное количество акций одинаковой номинальной стоимости, корпоративные права по которым удостоверяются акциями.

Акция – именная ценная бумага, которая заверяет имущественные права ее владельца (акционера), касающиеся акционерного общества, включая право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов и право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации, право на управление акционерным обществом, а также неимущественные права, предусмотренные действующим законодательством.

Амортизация – это постепенное перенесение стоимости ОФ на производимую продукцию в целях ее возмещения и накопления средств для их полного восстановления.

Ассоциация – это объединение предприятий, которые соединили части своих материальных и финансовых ресурсов для удовлетворения преимущественно хозяйственных потребностей участников.

Банкротство – признанная хозяйственным судом невозможность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов не иначе как через применение ликвидационной процедуры.

Бизнес-план – это письменный документ, в котором изложена сущность, направления и способы реализации предпринимательской идеи, охарактеризованы рыночные, производственные, организационные и финансовые аспекты будущего бизнеса, а также особенности управления им.

Внешняя среда – это совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами предприятия и влияющих на его возможности достигать поставленных целей.

Договор – это форма документального закрепления партнерских связей, которая обуславливает предмет договора, взаимные права и обязанности, последствия нарушения договоренностей.

Досудебная санация – система мероприятий по восстановлению платежеспособности должника, которые может осуществлять владелец имущества (орган, уполномоченный управлять имуществом) должника, инвестор, с целью предотвращения банкротства должника путем реорганизационных, организационно-хозяйственных, управленческих, инвестиционных, технических, финансово-экономических и правовых мероприятий в соответствии с законодательством до начала возбуждения производства по делу о банкротстве.

Заработная плата – это вознаграждение, определенное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору владелец или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу.

Заработная плата минимальная – это законодательно установленный размер заработной платы за простую, неквалифицированную работу, ниже которого не может производиться оплата за выполненную работником месячную, почасовую норму труда (объем работ).

Заработная плата номинальная – это заработная плата в денежном выражении за определенный промежуток времени (час, день, неделю и т. д.), которая выплачивается работающим в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда.

Заработная плата реальная – это совокупность товаров и услуг, которые работающий может приобрести на номинальную заработную плату.

Инвестиции – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Инвестиционная деятельность – приобретение и реализация тех необоротных активов и финансовых инвестиций, которые не являются составляющей эквивалентов денежных средств.

Инвестиционная деятельность – совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций.

Инвестиционный сертификат – ценная бумага, которая размещается инвестиционным фондом, инвестиционной компанией, компанией по управлению активами паевого инвестиционного фонда и заверяет право

собственности инвестора на долю в инвестиционном фонде, взаимном фонде инвестиционной компании и паевом инвестиционном фонде.

Инвесторы – это субъекты инвестиционной деятельности, которые принимают решение о вложении собственных, заемных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты инвестирования.

Индексация заработной платы – это увязка денежных доходов населения с темпами роста потребительских цен (инфляции), которая осуществляется государством для поддержания реальных доходов населения на определенном уровне.

Инновации – это новообразованные и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого и другого характера, которые существенным образом улучшают структуру и качество производства и (или) социальной сферы.

Инновационная деятельность – это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, обуславливающая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Инновационные процессы – это совокупность непрерывно возникающих во времени и пространстве прогрессивных, качественно новых изменений на предприятиях, которые охватывают весь комплекс отношений производства и потребления и составляют период от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

Казначейское обязательство Украины – государственная ценная бумага, которая размещается исключительно на добровольных началах среди физических лиц, заверяет факт задолженности Государственного бюджета Украины перед владельцем казначейского обязательства Украины, дает владельцу право на получение денежного дохода и погашается соответственно условиям размещения казначейских обязательств Украины.

Калькулирование себестоимости продукции – расчет себестоимости на производство и реализацию продукции.

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

Квалификация – это совокупность специальных знаний и практических навыков, которые определяют степень подготовленности работника к выполнению профессиональных функций соответствующей сложности.

Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, которые действуют в определенной сфере и взаимодополняют друг друга.

Коллективный договор – соглашение между трудовым коллективом в лице профсоюза и администрацией предприятия (организации), использующей наемный труд.

Конкурентоспособность продукции – это комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, то есть преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов.

Консорциум – это временное объединение предприятий для достижения его участниками конкретной общей хозяйственной цели (реализации целевых программ, научно-технических, строительных проектов и др.).

Концерн – это объединение предприятий на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения с централизацией функций производственного развития, инвестиционной и другой деятельности.

Корпорация – это объединение, созданное на основе соединения производственных, коммерческих и других интересов участников, с делегированием ими отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации.

Коэффициент текучести кадров – это отношение количества работников, уволенных по собственному желанию (кроме тех, кто уволился по уважительным причинам), за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины, к среднеучетному количеству штатных работников.

Коэффициент стабильности кадров – это отношение количества работников, находящихся в учетном составе предприятия весь отчетный год, к среднеучетному количеству работников за год.

Крупное предприятие – это юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) превышает 250 человек и годовой доход от любой деятельности превышает сумму, эквивалентную 50 млн евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины.

Лизинг – это хозяйственная деятельность, направленная на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств, которая заключается в предоставлении по договору лизинга одной стороной (лизингодателем) в исключительное пользование второй стороне (лизингополучателю) на определенный срок имущества, которое принадле-

жит лизингодателю или приобретается им в собственность (хозяйственное ведение) по доверенности или согласованию лизингополучателя у соответствующего поставщика (продавца) имущества, при условии уплаты лизингополучателем периодических лизинговых платежей.

Лизинг персонала – это привлечение временно свободного компетентного персонала (одного специалиста или команды специалистов) в деятельность предприятия с помощью рекрутинговых (кадровых) агентств, которые занимаются предоставлением таких услуг.

Лизингодатель – юридическое лицо, которое передает право владения и пользования предметом лизинга лизингополучателю.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое получает право владения и пользования предметом лизинга от лизингодателя.

Ликвидатор – физический лицо, которое в соответствии с решением хозяйственного суда организывает осуществление ликвидационной процедуры должника, признанного банкротом, и обеспечивает удовлетворение признанных судом требований кредиторов в установленном законом порядке.

Ликвидация – прекращение деятельности субъекта предпринимательской деятельности, признанного хозяйственным судом банкротом, с целью осуществления мероприятий по удовлетворению признанных судом требований кредиторов путем продажи его имущества.

Лицензия – это разрешение использовать нематериальный ресурс на протяжении определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Малое предприятие – это физические лица – предприниматели – и юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек и годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 млн евро, определенную по среднегодовому курсу НБУ.

Микропредприятие – это физические лица – предприниматели – и юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 10 человек, а годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 2 млн евро, определенную по среднегодовому курсу НБУ

Международная предпринимательская деятельность – деятельность, которая осуществляется через научно-техническое, производственное, торговое, сервисное и иное взаимопользное сотрудниче-

ство субъектов хозяйствования двух или более стран – международных партнеров.

Метод калькулирования – совокупность приемов и способов, используемых для расчета себестоимости отдельных видов продукции.

Научно-техническая революция – это составляющая часть научно-технического прогресса, скачкообразный процесс, который вносит коренные изменения в науку и технику, которые существенным образом влияют на общественное производство.

Научно-технический прогресс – это постоянный процесс создания новых и усовершенствования имеющихся технологий, средств производства и конечной продукции с использованием достижений науки.

Незавершенное производство – это продукция, не законченная процессом изготовления в отдельных цехах и требует дальнейшей обработки.

Нематериальный актив – это немонетарный актив, который не имеет материальной формы и может быть идентифицирован.

Нематериальные ресурсы предприятия – это часть потенциала предприятия, которая способна обеспечивать ему экономическую пользу на протяжении достаточно длительного периода времени и для которой характерны отсутствие материальной основы и неопределенность величины будущей прибыли от ее использования.

Неплатежеспособность – невозможность субъекта предпринимательской деятельности выполнить после наступления установленного срока их уплаты денежные обязательства перед кредиторами, в том числе по заработной плате, а также выполнить обязательства относительно уплаты единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, налогов и сборов (обязательных платежей) не иначе как через восстановление платежеспособности.

Непроизводственные основные фонды – фонды, которые не принимают непосредственного участия в процессе производства.

Номенклатура продукции – это классифицированный перечень изделий, который характеризует основные направления производства на предприятии.

Норма оборотных средств – это минимальные запасы товарно-материальных ценностей, обеспечивающие предприятию нормальную производственную деятельность.

Норматив оборотных средств – это сумма ОС, необходимая для бесперебойной работы предприятия.

Нормирование труда – это вид деятельности по управлению предприятием, который связан с определением необходимых затрат

труда и результатов, контролем меры труда и направлен на установление оптимальных соотношений между затратами и результатами труда.

Облигация – ценная бумага, которая заверяет внесение его владельцем денег, определяет отношения займа между владельцем облигации и эмитентом, подтверждает обязательство эмитента возвратить владельцу облигации ее номинальную стоимость в предусмотренный условиями размещения облигаций срок и выплатить доход по облигации, если другое не предусмотрено условиями размещения.

Оборотные производственные фонды – средства, которые расходуются на производство продукции, полностью потребляются в производственном процессе и переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию.

Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения.

Обычная деятельность – любая основная деятельность предприятия, а также операции, которые обеспечивают ее или возникают вследствие ее проведения.

Операционная деятельность – основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, которые не являются инвестиционной или финансовой.

Операция – это завершенная часть производственного процесса, которая осуществляется на одном рабочем месте над одним и тем же предметом труда без переналадки оборудования.

Организация производства – это координация и оптимизация во времени и пространстве всех материальных и трудовых элементов производства с целью достижения в определенные сроки наиболее эффективного производственного результата.

Основная деятельность – операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), которые являются главной целью создания предприятия и обеспечивают основную долю его дохода.

Основные производственные фонды – это средства труда, которые используются в процессе производства более года, сохраняют свою натуральную форму и постепенно переносят свою стоимость на изготовленную с их помощью продукцию.

Персонал предприятия – это совокупность постоянных работников, которые получили необходимую профессиональную подготовку

и/или имеют опыт практической деятельности и обеспечивают хозяйственную деятельность предприятия.

Планирование – это процесс определения целей предприятия на определенный период, а также способов достижения этих целей.

Показатель качества продукции – количественная характеристика свойств продукции, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

Полуфабрикат – это продукция, законченная производством на отдельных стадиях, в цехах и предназначенная для потребления на других стадиях данного производства.

Поточная линия – это технологически и организационно обособленная группа рабочих мест, где изготавливается одно или несколько типоразмеров изделий.

Предпринимательский договор – это документ, отражающий соглашение сторон (партнеров) относительно непосредственного осуществления выбранной предпринимательской деятельности в определенной организационно-правовой форме.

Предпринимательство – самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, которая осуществляется субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли.

Предприятие – это самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентными органами государственной власти, или органами местного самоуправления, или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, другой хозяйственной деятельности в порядке, предусмотренном законодательством.

Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предприятия на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности.

Продукция – это любое изделие, процесс или услуга, которая изготавливается, осуществляется или предоставляется для удовлетворения общественных потребностей.

Производительность труда – это количество продукции, которое производит работник за единицу времени (выработка), или количество времени, затрачиваемое на изготовление единицы продукции (трудоемкость).

Производственная деятельность – совокупность целенаправленных процессов, которые осуществляются людьми с помощью средств труда или природных процессов, в результате которых предметы труда изменяют свой состав, состояние, форму, приобретают определенные новые свойства и превращаются в готовую продукцию.

Производственная мощность предприятия – максимальные реальные возможности выпуска продукции требуемого качества в номенклатуре и ассортименте плана за определенный период времени (обычно год) при использовании имеющегося оборудования и реализации намеченных мероприятий по совершенствованию технологии, организации производства и труда.

Производственная программа предприятия – это развернутый план производства и реализации продукции, в котором устанавливаются задания по производству и реализации определенного количества продукции установленной номенклатуры (ассортимента) и качества, а также общие объемные показатели производства на планируемый период.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных действий людей, средств труда и природы, необходимых для изготовления продукции.

Производственный цикл — это интервал времени от начала до окончания изготовления продукции, то есть время, в течение которого запускаемые в производство предметы труда превращаются в готовую продукцию.

Публичное акционерное общество – общество, акции которого распространяются путем публичного размещения акций на фондовой бирже после получения свидетельства о регистрации первого выпуска акций.

Развитие – это приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность предприятия в условиях изменяющейся среды.

Расходы отчетного периода – это уменьшение активов или увеличение обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия (за исключением уменьшения капитала вследствие его изъятия или распределения владельцами), при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены.

Резервы роста производительности труда внутрипроизводственные – это резервы, которые выявляются на предприятии и определяются недостатками в использовании сырья, материалов, оборудования, рабочего времени и рабочей силы.

Реструктуризация предприятия – это процесс осуществления организационно-экономических, правовых и технических мероприятий,

направленных на изменение производственно-хозяйственной и управленческой структуры предприятия, а также формы собственности и организационно-правового статуса с целью финансового оздоровления предприятия, увеличения объема выпуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности производства.

Рынок труда – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается цена на рабочую силу – заработная плата.

Санация – система мероприятий, которые осуществляются во время проведения дела о банкротстве с целью предотвращения признания должника банкротом и его ликвидации, направленная на оздоровление финансово-хозяйственного состояния должника, а также удовлетворение в полном объеме или частично требований кредиторов путем кредитования, реструктуризации предприятия, долгов и капитала и (или) изменения организационно-правовой и производственной структуры должника.

Сберегательный, или депозитный, сертификат – ценная бумага, которая подтверждает сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (владельца сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов, установленных сертификатом, в банке, который его выдал.

Себестоимость промышленной продукции (работ, услуг) – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на ее производство и сбыт.

Система оплаты труда бестарифная – это система оплаты труда, в основе которой лежит долевое распределение заработанных коллективом средств между работниками в соответствии с принятыми соотношениями (коэффициентами) в оплате труда разного качества в зависимости от квалификации должности, специализации работников.

Сменный состав работников – это численность работников, которая необходима для выполнения сменного задания.

Социально-психологические методы – это методы, которые реализуют мотивы социального поведения работников.

Социальные трансферты, или трансфертные платежи, – это обязательные выплаты населению (пенсии, пособия, стипендии, компенсации, другие социальные платежи) из государственного бюджета, которые установлены законодательством.

"Социальный пакет" – это дополнительные социальные льготы и выплаты, которые могут выплачиваться на предприятии при наличии достаточного количества финансовых средств.

Среднее предприятие – это физические лица – предприниматели – и юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) более 50 человек, однако менее 250 человек, а годовой доход от любой деятельности за этот период более 10 млн евро, однако менее 50 млн евро в соответствии со среднегодовым курсом НБУ.

Структура предприятия – это внутреннее устройство предприятия, характеризующее состав его подразделений и систему связей, подчиненности и взаимодействия между ними.

Субъекты хозяйствования – это участники хозяйственных отношений, которые осуществляют хозяйственную деятельность, реализуя хозяйственную компетенцию (совокупность хозяйственных прав и обязанностей), имеют обособленное имущество и несут ответственность по своим обязательствам в пределах этого имущества, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

Тарифная система оплаты труда – это совокупность нормативных материалов, с помощью которых устанавливается уровень ЗП работников предприятия в зависимости от квалификации работников, сложности работ, условий труда и географического размещения предприятия.

Технико-технологическая база предприятия – это системная совокупность наиболее активных элементов производства, определяющая технологический способ получения продукции, осуществляемый с помощью машинной техники, различных транспортных, передающих, диагностических и информационных средств, организованных в технологической системе производственных подразделений и предприятия в целом.

Техническое развитие предприятия – это процесс формирования и совершенствования технико-технологической базы предприятия, который должен быть постоянно ориентированным на конечные результаты его производственно-хозяйственной, коммерческой или другой деятельности.

Технологический процесс – совокупность действий по изменению и определению состояния предмета труда.

Тип производства – это комплексная характеристика наиболее существенных черт и организационно-технических особенностей производства, зависящих от уровня специализации рабочих мест, широты и постоянства выпускаемой продукции, масштаба и повторяемости ее выпуска.

Товарный ассортимент – это определенная совокупность товаров, которая отличается соответствующими технико-экономическими показателями (по мощности, производительности, дизайну и др.) и соответствует в целом профилю деятельности предприятия, наиболее полно удовлетворяя требования определенных категорий покупателей.

Точка безубыточности, или критический объем производства, – такой объем производства и реализации продукции, при котором отсутствует как прибыль, так и убытки, то есть выручка от реализации равна затратам на производство и реализацию продукции.

Трудовые ресурсы – это часть трудоспособного населения Украины, которая по своим возрастным, физическим и образовательным данным соответствует определенной сфере деятельности, включая старших и младших людей трудоспособного возраста, занятых производством материальных и нематериальных благ.

Трудоемкость – это количество времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции.

Управление предприятием – это постоянное и системное влияние на деятельность его структурных подразделений для обеспечения согласованной работы и достижения конечного положительного результата.

Учредительный договор – это письменный документ, закрепляющий волеизъявление физических или юридических лиц в отношении основания нового организационно-правового образования для реализации конкретной предпринимательской идеи.

Факторы роста производительности труда – это вся совокупность движущих сил и причин, которые способствуют повышению производительности труда.

Финансовая деятельность – деятельность, которая приводит к изменениям размера и состава собственного и заемного капитала предприятия.

Фонды обращения – это средства, которые не потребляются в производстве, а лишь авансируются для обеспечения постоянного движения денежных средств предприятия.

Франчайзинг (англ. *franchise* – "лицензия", "привилегия") – это деловое соглашение, согласно которому разработчик/владелец деловой концепции, или правообладатель (франчайзер), передает правополучателю (франчайзи) лицензированное право на пользование деловой концепцией и связанной с ней торговой маркой.

Функционирование – это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций предприятия и управления, определяющих целостность, качественную определенность и сущностные характеристики предприятия.

Хозяйственное общество – это предприятие или другой субъект хозяйствования, созданный на основе соглашения юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности с целью получения прибыли.

Цена – это денежное выражение стоимости продукции (товара, работ, услуг).

Ценные бумаги – документы установленной формы с соответствующими реквизитами, которые заверяют денежные или другие имущественные права, определяют взаимоотношения лица, которое их разместило (выдало), и владельца и предусматривают выполнение обязательств согласно условиям их размещения, а также возможность передачи прав, которые вытекают из этих документов, другим лицам.

Частное акционерное общество – общество, акции которого не могут покупаться и/или продаваться на фондовой бирже, а количество акционеров не может превышать 100 акционеров.

Чрезвычайное событие (деятельность) – событие или операция, которая отличается от обычной деятельности предприятия и не ожидается, что она будет повторяться периодически или в каждом последующем отчетном периоде (пожар, авария, стихийное бедствие).

Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние корпоративных ресурсов (капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования) и предпринимательских способностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращение негативного влияния внешних и внутренних факторов.

Экономические методы – это способы достижения конкретных целей в социально-трудовой деятельности предприятия на основе использования экономических инструментов и рычагов.

Эффективность труда – это соотношение результатов труда и затрат труда.

Явочный состав работников – это численность работников, которая необходима для выполнения задания в течение дня.

Использованная литература

1. Адамчук В. В. Экономика и социология труда : учебник для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 421 с.
2. Аикс Б. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Аикс, Р. Ритерман // Вопросы экономики. – 1994. – № 8. – С. 31–39.
3. Афанасьев Н. В. Экономика предприятия : учебное пособие / Н. В. Афанасьев, А. Б. Гончаров. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2004. – 528 с.
4. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навчальний посібник [для екон. вищ. навч. закл.] / І. М. Бойчик. – 2-ге вид., допов. і перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
5. Бюджетний кодекс України. – К. : ЦУЛ, 2011. – 112 с.
6. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монографія / В. А. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
7. Гальперин В. М. Микроэкономика : учебник : в 2-х т. Т. 2 / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 503 с.
8. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2007. – 355 с.
9. Гончарова С. Ю. Стратегічне управління : навчальний посібник / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2004. – 164 с.
10. Господарський кодекс України. – К. : ЦУЛ, 2012. – 136 с.
11. Гриньова В. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навчальний посібник / В. М. Гриньова, Г. Ю. Шульга. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2007. – 288 с.
12. Економіка підприємства : навчально-методичний посібник / М. В. Афанасьєв, О. Б. Плоха ; за ред. М. В. Афанасьєва. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2007. – 320 с.
13. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 3-тє, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 528 с.
14. Економіка підприємства в схемах і таблицях : навчальний посібник / Т. М. Серікова, Є. П. Кожанова, В. І. Мельник та ін. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2009. – 304 с.

15. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навчальний посібник / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
16. Інвестування : навчальний посібник / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко ; за ред. О. Д. Данілова. – Ірпінь: Перун, 2001. – 378 с.
17. Інвестування : навчальний посібник / під заг. ред. В. М. Гриньової. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 320 с.
18. Кодекс законів про працю України. – К. : ЦУЛ, 2012. – 84 с.
19. Конституція України. – К. : Право, 2011. – 56 с.
20. Маркс К. Капітал / К. Маркс. – М. : Політиздат, 1983. – 4000 с.
21. Податковий кодекс України. – К. : ЦУЛ, 2012. – 538 с.
22. Про акціонерні товариства : Закон України № 514-VI від 17.09.2008 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 40. – С. 480.
23. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-XII від 14.05.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 21. – С. 197.
24. Про господарські товариства : Закон України № 1576-XII від 19.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 7. – С. 53.
25. Про державний бюджет України на 2012 рік : Закон України № 4282-VI від 22.12.2011 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 34–35. – С. 414.
26. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України № 2017-III від 05.10.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 5–6. – С. 78.
27. Про зайнятість населення : Закон України № 5067-VI від 05.07.2012 р. // Офіційний вісник України. – 2012. – № 63. – С. 17.
28. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України № 3668-VI від 08.07.2011 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12–13. – С. 82.
29. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 29. – С. 272.
30. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 29. – С. 345.
31. Про інноваційну діяльність : Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19–20. – С. 166.

32. Про колективні договори та угоди : Закон України № 3356-XII від 01.07.1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 25. – С. 240.
33. Про оплату праці : Закон України № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 43. – С. 443.
34. Про фінансовий лізинг : Закон України № 1381-IV від 11.12.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 15. – С. 231.
35. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 27. – С. 285.
36. Робоча програма навчальної дисципліни "Економіка підприємства" для студентів напряму підготовки "Фінанси і кредит" всіх форм навчання / укл. В. І. Мельник, Г. М. Шумська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 82 с.
37. Холодний Г. О. Розвиток управління маркетингом на підприємствах : монографія / Г. О. Холодний, Г. М. Шумська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 256 с.
38. Цивільний кодекс України. – К. : ЦУЛ, 2012. – 270 с.
39. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.
40. Шумська Г. Регіональні тенденції розвитку промисловості Харківської області / Г. Шумська // Управління розвитком : зб. наук. робіт. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – № 7. – С. 102–103.
41. Щирба І. Тарифна система як основа оплати праці на підприємстві / І. Щирба // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 57–64.
42. Экономика предприятия : учебное пособие / под общ. ред. П. А. Орлова. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2000. – 400 с.
43. Яркіна Н. Н. Экономика предприятия : учебное пособие / Н. Н. Яркіна. – Керчь : КГМТУ, 2011. – 290 с.
44. Академик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_law/1349
45. Берлин Ю. Статистика производительности труда [Электронный ресурс] / Ю. Берлин. – Режим доступа : <http://www.vzfei.ru/zip-docs/platforms/stat/l11.doc>
46. Бесплатная библиотека "Экономист" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://учебник-ekonomika.com/nalogi-nalogooblojenie-учебник/vopros-opredelenie-nalogooblagaemoy.html>

47. Бюро патентного поверенного Сазонова Владимира Викторовича [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://torgovaya-marka.kiev.ua/stati/izobreteniya-xx-veka-izmenivshie-mir.html>

48. Иньшакова О. Необходимость изменения системы оплаты труда на промышленных предприятиях [Электронный ресурс] / О. Иньшакова. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/2006_1/7-8.pdf

49. Ігрушина О. М. Реструктуризація промислового підприємства як стратегія запобігання банкрутства / О. М. Ігрушина, Є. А. Шабельникова [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/9_82258.doc.htm

50. Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) 38 "Нематериальные активы" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/70108365/>

51. Мир словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mirсловarei.com/content_soc/socialno-trudovye-otnosheniya-8048.html

52. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>

53. Официальный сайт Министерства экономики Украины. – Режим доступа : <http://www.me.gov.ua>

54. Положения (стандарты) бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.accounting-ukraine.kiev.ua/standarti/>

55. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

56. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>

57. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0398-99>

58. Путеводитель в мире бизнес-финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobiz.ua/finansy/lizing/stati/chto_predlagayut_v_2011_godu_lizingovye_kompanii_predpriyatiyam_malogo_i_srednego_biznesa

59. Справочно-информационный портал. – Режим доступа : <http://samogo.net/articles.php?id=500>

60. Сухорукова Т. Современные подходы к управлению заработной платой на отечественных предприятиях [Электронный ресурс] / Т. Сухорукова. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/2010_32.pdf

61. Финансовый эксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.expertmoney.ru/articles/banki/banki_1388.html

62. Элитариум : Центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2008/12/03/analiz_metodov_cenoobrazovanija.html

Именной указатель

Айкс Б. 21
Ансофф И. 20
Афанасьев Н. В. 39
Бойчик И. М. 39
Гальперин В. М. 20
Горфинкель В. 39
Дженсен М. 21
Завиновская Г. Т. 160
Зингер И. 31
Качалов Р. 22
Клейнер Г. 22
Коуз Р. 20
Меклинг У. 21
Мельник Л. Г. 39
Нельсон Р. 21
Норт Д. 20
Покропивный С. Ф. 39
Портер М. 26
Ритерман Р. 21
Тамбовцев В. 22
Тейлор Ф. 75
Хисрик Р. 21
Уинтер С. 21

Предметный указатель

А

Авансированный капитал 197, 198

Акционерное общество 47

Амортизация 6, 197, 206, 208, 209, 212, 221, 310, 311, 312, 314, 319, 329

Б

Банкротство 373, 379, 387, 392

Бизнес-план 127

В

Внешняя среда 60

Д

Договор 29

З

Заработная плата 168, 189, 398

Затраты 44, 51, 66, 107, 153, 194, 201, 202, 205, 224, 229, 267, 268, 272, 273, 301, 302, 308, 309, 313, 314, 315, 316, 321, 322, 324, 328, 329, 330,

И

Инвестиционная деятельность 240, 335

Инвестиция 44, 59, 240

Инновационная деятельность 257, 270

Инновационный процесс 257, 260

Инфраструктура рынка 97

К

Казенное предприятие 45

Калькулирование себестоимости продукции 308

Капитал предприятия 197, 198, 222, 232, 234, 348

Качество продукции 288, 304

Кластер 27

Коллективный договор 29

Конкурентоспособность продукции 104

Л

Лизинг 13, 32, 157, 158, 243, 274, 277, 278, 279, 283, 319

Лизинг персонала 157

Ликвидационная процедура 373

М

Макросреда 62
Методы управления 84
Микросреда 62

Н

Нематериальные активы 197, 219, 222, 234, 236, 237
Нематериальные ресурсы 197, 234, 236, 237
Непоточное производство 288
Номенклатура продукции 100
Нормирование оборотных средств 197

О

Оборотные средства 197, 222, 234, 244, 250
Объем выпуска валовой продукции 102
Объем выпуска реализованной продукции 102
Объем выпуска товарной продукции 102
Оплата труда 5, 145, 168, 169, 190
Основные производственные фонды 197, 200, 204, 222, 234, 235

П

Персонал предприятия 145
Планирование 116
Поточное производство 288
Предпринимательская деятельность 25
Предприятие 18
Прибыль 21, 37, 63, 169, 214, 240, 249, 251, 323, 327, 329, 335, 336, 338, 339, 340, 341, 342, 344, 347, 349, 350, 352, 353, 354, 355, 356, 398, 408
Принципы организации производства 288, 304
Прогнозирование 134
Продукция 98
Производительность труда 64, 145, 162, 163, 188, 191, 196, 268, 273, 298
Производственная мощность предприятия 7, 13, 274, 280, 282, 284, 287
Производственная программа предприятия 101
Производственный процесс 64, 77, 88, 199, 204, 226, 233, 288, 292
Профессия 147
Прямые инвестиции 240
Публичные акционерные общества 47

Р

Развитие 17, 23, 24, 64, 67, 121, 122, 129, 132, 136, 162, 270, 271, 274, 275, 282, 357, 358, 359, 360, 368, 369, 375, 396, 408

Реальные инвестиции 240, 251

Рентабельность 169, 214, 225, 234, 335, 346, 347, 348, 349, 350, 354, 356

Реструктуризация предприятия 357, 378

С

Санация 373, 376, 377, 393, 398

Себестоимость реализованной продукции 308, 311, 329, 353

Специальность 147

Срок окупаемости 240, 247, 249, 250, 251, 253

Статья калькуляции 308, 319

Стратегическое планирование 123

Структура предприятия 76

Субъекты хозяйствования 20

Т

Тарифная сетка 178

Технико-технологическая база предприятия 274, 284

Тип производства 288, 306, 307

Товарные инновации 257, 258

Точка безубыточности 308

Трудоемкость 164, 192, 408

Ф

Финансовые инвестиции 240, 251

Фондоемкость 197, 213, 234, 239, 316

Фондоотдача 197, 213, 234, 285

Х

Хозяйственная деятельность 24

Хозяйственные общества 46

Ц

Цена 31, 67, 96, 105, 107, 114, 169, 189, 228, 267, 272, 273, 308, 324, 327

Ценные бумаги 12, 240, 242, 244, 245, 247, 250, 285, 384

Цех 78

Ч

Частные акционерные общества 47

Чистая приведенная стоимость 240, 247, 248, 250, 253

Чрезвычайная деятельность 335

Э

Экономическая безопасность предприятия 373, 392, 410

