



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ЮНИТА 2

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

МОСКВА 2000

Разработано Р.Ф.Сидоровым, доцентом

Рекомендовано Министерством
общего и профессионального
образования Российской
Федерации в качестве учебного
пособия для студентов высших
учебных заведений

КУРС: ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Юнита 1. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности.

Юнита 2. Функционирование предприятия.

Юнита 3. Эффективность деятельности предприятия.

ЮНИТА 2

Даются понятия об основных экономических процессах на предприятии, используемых ресурсах. Рассматривается товарная политика предприятия, организация планирования деятельности.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует образовательной профессиональной программе
№5

Оглавление

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
ЛИТЕРАТУРА	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	6
Введение	6
1. Основные экономические процессы на предприятии	6
2. Финансовая база предприятия	17
3. Материальная база предприятия	26
4. Кадры предприятия	44
5. Товарная политика предприятия	53
6. Планирование хозяйственной деятельности предприятия ...	63
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	71
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ	73
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ	78
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Основные экономические процессы на предприятии. Снабжение. Создание продукта. Сбыт. Роль процессов в различных видах предпринимательской деятельности. Материально-техническое обеспечение создания продукта. Запасы потребляемых ресурсов. Реализация продукта, запасы готовой продукции. Информационное обеспечение основных экономических процессов на предприятии.

Финансовая база предприятия. Уставный капитал как основа финансов предприятия. Финансы предприятия, их функции. Финансовые ресурсы предприятия, источники их формирования. Основные финансовые документы предприятия.

Материальная база продукта. Основные производственные фонды. Износ, амортизация, воспроизводство основных производственных фондов. Показатели использования основных производственных фондов. Основные непроизводственные фонды. Оборотные средства. Оборотные производственные фонды и фонды обращения. Источники образования оборотных средств. Показатели их использования.

Кадры предприятия. Потребность в кадрах, ее планирование. Управление кадрами и его цели. Функции отдела кадров. Квотирование рабочих мест на предприятии.

Товарная политика предприятия. Виды продукции. Номенклатура и ассортимент продукции. Основы товарной политики предприятия, определяющие ее факторы. Роль маркетинга. Стратегия и тактика маркетинга. Задача позиционирования товара. Жизненный цикл товара.

Планирование хозяйственной деятельности предприятия. Функции и задачи планирования. Структуры планов предприятия. Интервалы планирования. Роль бизнес-планов.

ЛИТЕРАТУРА

Базовая

- * 1. Экономика предприятия / Под ред. О.И.Волкова. М., 1997.
- * 2. Экономика предприятия / Под ред. В.М.Семенова. М., 1998.

Дополнительная

- * 3. Экономика предприятия / Под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандара. М., 1998.
- 4. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. М., 1998.
- 5. Зайцев А.П. Экономика промышленного предприятия. М., 1998.
- 6. Экономика торгового предприятия / Под ред. А.И.Гребнева. М., 1996.
- 7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1.

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, использованные при составлении тематического обзора.

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умение	Алгоритм
1	Расчет нормы амортизации основных фондов с использованием кумулятивного метода	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рассчитать кумулятивное число. 2. Определить число лет до конца амортизационного периода для каждого года срока службы основных фондов. 3. Рассчитать норму амортизации для каждого года срока службы основных фондов.
2	Определение коэффициента сменности работы оборудования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить количество единиц оборудования, используемых в 1, 2 и 3 смены. 2. Рассчитать коэффициент сменности работы оборудования на предприятии.
3	Расчет среднегодовой стоимости основных производственных фондов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установить стоимость основных производственных фондов (ОПФ) на начало отчетного года. 2. Установить стоимость выбывающих элементов ОПФ и срок их выбытия. 3. Установить стоимость вводимых элементов ОПФ и срок ввода. 4. Рассчитать среднегодовую стоимость ОПФ.
4	Расчет коэффициента оборачиваемости оборотных средств за отчетный период и длительность оборота	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установить выручку от реализации продукции за период. 2. Рассчитать среднюю стоимость оборотных средств за период. 3. Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств за период. 4. Рассчитать длительность оборота.

ВВЕДЕНИЕ

В материалах рабочего учебника по первой юните данной дисциплины рассмотрены общие характеристики субъектов предпринимательской деятельности. Из перечня возможных субъектов основное внимание уделено предприятиям. Такой подход обоснован тем, что деятельность индивидуальных предпринимателей определяется теми же правами и обязанностями субъектов хозяйствования в осуществлении гражданских правоотношений, которые предусмотрены законодательством для коммерческих организаций. Конечно, деятельность индивидуальных предпринимателей отличается многопрофильностью и весьма своеобразна. Однако можно уверенно считать, что гамма ситуаций предпринимательской деятельности коммерческих организаций все-таки значительно богаче, чем это наблюдается в практике индивидуальных предпринимателей, осуществляющих право самостоятельного хозяйствования.

Каждый из рассмотренных в первой юните вопросов в определенной мере, порою прямо, а в иных случаях лишь косвенно, может быть отнесен к деятельности индивидуального предпринимателя. Из вопросов классификации предприятий, например, это касается характера продукции, масштабов деятельности, устойчивости производственного цикла во времени, доминирующего фактора производства и иных аспектов. По вопросам производственной и организационной структуры деятельность индивидуальных предпринимателей имеет меньшее разнообразие и ограничено вариантами. Тем не менее обоснованный выбор предпочтительного варианта действий требует внимательного анализа. Что же касается привлечения многих экономических ресурсов, то их интегральное использование является спутником любого вида хозяйствования, коллективного или индивидуального.

Все это позволяет начать рассмотрение проблем функционирования предприятия с суждения, что индивидуальному предпринимателю неизбежно предстоят встречи с подобными же проблемами практики. При этом упоминание данной весьма многочисленной группы субъектов предпринимательства в тексте не осуществляется за исключением случаев, когда это оказывается необходимым.

1. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Естественным предназначением предприятия во всех без

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

исключения сферах хозяйственной деятельности является создание рыночного продукта. Производство продукта сопровождается взаимодействием производителя с поставщиками необходимых ресурсов, реализация же его приводит к возникновению отношений производителя с потребителями. Все это в совокупности выражает складывающееся на рынке фактически соотношение спроса и предложения. Рыночные отношения представляют собой по существу осуществляемый на добровольной основе **обмен ценностями** в разнообразных его формах в результате совокупного товарного и денежного обращения. Обмен характеризуется как акт достижения субъектом чего-либо желаемого с предложением другому субъекту чего-либо взамен.

Обладание ценностями, которое лежит в основе обмена и без которого обмен невозможен, в практическом плане становится результатом предшествующей деятельности людей, осуществления ими некоторых производственных процессов. Это относится не только к непосредственным творениям человеческих рук и разума, но и обретению материальных субстанций, созданных или создаваемых природой. Именно в процессе производства возникшие путем естественных процессов вещества, например, каменный уголь, минеральные соли и т.п., становятся доступными для их использования. Такие явления природы, как кругооборот воды или движение воздушных масс, позволяют осуществлять выработку электроэнергии на гидростанциях или ветряных установках. Именно в процессе производства природные вещества – нефть, металлические руды – приобретают свойства полезности и преобразуются из непригодных для непосредственного потребления в необходимые для жизнедеятельности людей продукты, соответственно, в различные металлы, нефтепродукты. В конце концов, даже такие продукты природы, как грибы, лесные ягоды, орехи, необходимо все-таки предварительно собрать, затратив живой труд, чтобы обратить их в рыночный продукт.

Таким образом, правомерно утверждения, что источником рыночного обмена, его первородной составляющей является производство. Этим определяется статус производства как первичного элемента возникновения экономических отношений. Обменивать можно лишь то, что создано трудом. Обмен может быть совершен только после производства, хотя договоренность об осуществлении обмена может и предшествовать производству.

Интересно сопоставить между собой две важнейшие экономические категории – **производство** и **потребление**. Формально под производством понимают создание людьми продуктов, в том время как потреблением считают использование этих продуктов в интересах и в процессе удовлетворения экономических потребностей людей. При таком подходе обнаруживается теснейшая связь этих понятий, их взаимопроникновение друг в друга, возможность, хотя и не обязательность, одновременного осуществления их каким-либо

субъектом экономических отношений. И действительно, в ходе производства что-либо потребляется, равно как и в ходе потребления что-либо может производиться.

Потребление как категория экономической науки проявляется в двух аспектах – производственное и непроизводственное. Под **производственным потреблением** подразумевается потребление продукции производственно-технического назначения в процессе выработки другой продукции. Так из зерна производят муку, для приведения в действие станков используют электроэнергию, а станок потребляется для изготовления изделий.

Непроизводственное потребление может быть квалифицировано как общественное или личное. Для **общественного потребления** характерно использование созданных ценностей в интересах общества в целом или группами членов общества совместно. К нему относятся задачи управления экономикой, вопросы обороны страны, безопасности, обеспечения жизнедеятельности населения. К общественному потреблению можно, например, отнести организацию городского транспорта, строительство железных и автомобильных дорог. Можно заметить, что ценности, создаваемые для общественного потребления, предоставляются в основном в форме услуг.

Личное потребление проявляется в удовлетворении потребностей индивидов или их коллективов. Это связано с необходимостью физического поддержания жизни людей путем использования ими пищи, одежды, жилищных удобств, а также с потребностями интеллектуального характера, удовлетворяемыми путем образования, проведения досуга и т.п.

Ценности, поступающие в непроизводственное потребление, имеют конечную форму, они завершены для своего представления на рынке. В результате потребления они могут исчезать одномоментно, как продукты питания, изнашиваться постепенно, как одежда, но всегда расходуются, не участвуя в формировании новых продуктов. Что же касается производственного потребления, то оно предусматривает, как уже было отмечено, обязательность расходования ценностей в процессе создания новых ценностей, продукции, обладающей дополнительными или даже совершенно отличающимися свойствами в сравнении со свойствами и качествами потребленных продуктов.

Подводя итог изложенному, отметим, что производство, во-первых, лежит в основе обмена, а во-вторых, теряет без обмена смысл. Производство и потребление вне обменных операций наблюдается лишь в натуральном хозяйстве, когда производится столько, сколько требуется или может быть изготовлено, а потребляется столько, сколько произведено, во всяком случае, не больше, хотя возможно и меньше. При этом производство и потребление в натуральном хозяйстве являются функциями одного субъекта.

Производственные процессы осуществляются в рамках предприятия, ограниченного имущественным комплексом, трудовым

коллективом и территорией деятельности. Обменные операции выполняются за рамками предприятия, участниками их становятся контрагенты. При этом производству и потреблению свойственны непрерывность, что лежит в основе понятия **воспроизводства** – непрерывно повторяющегося процесса, осуществляемого в сохраняющемся (простое) или возрастающем (расширение воспроизводства) масштабе. Схема воспроизводства представлена на рис.1.1.

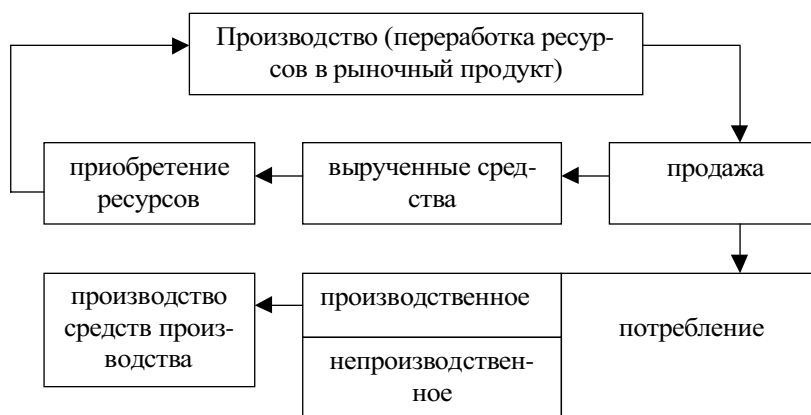


Рис.1.1. Схема воспроизводства

Анализ схемы воспроизводственного процесса позволяет установить, что обменные операции обеспечивают по существу цикличность хозяйственной деятельности, сопровождая ее как при приобретении необходимых предприятию ресурсов, так и в ходе реализации готовой продукции. Таким образом, формируются три экономических процесса, составляющих этапы хозяйственной деятельности любого предприятия – снабжение, производство, сбыт. В зависимости от сферы деятельности и условий ее осуществления меняться могут в определенной мере роль этих процессов, их атрибутика, соотношения по времени выполнения, но все они обязательно проявляются в предпринимательстве.

Снабжение в общей постановке вопроса определяется как организация субъектом предпринимательства процесса удовлетворения каких-либо своих потребностей в материально-технических ресурсах. Предприятие испытывает потребности в разнообразных ресурсах, и это было предметом рассмотрения в материалах первой юниты. Снабжение характеризуется как одна из организационных функций предприятия, активно решающая проблемы приобретения необходимых материалов, сырья, полуфабрикатов, конструкций, оборудования, инструментов, приспособлений и т.п. Есть все основания относить к вопросам снабжения и удовлетворение потребностей в финансовых средствах,

рабочей силе. Рассмотрению этих аспектов посвящены последующие разделы данного учебника.

Различают складское снабжение, когда ценности приобретаются через складскую систему предприятий оптовой или мелкооптовой торговли, и транзитное снабжение, когда продукция поступает на предприятие непосредственно от изготовителя. Каждый из вариантов целесообразен в определенных условиях и имеет свои достоинства и недостатки. Характеристиками вариантов являются величина затрат на поставку продукции, потребность в создании запасов, организация соответствующих служб и подразделений предприятия.

Производство, создание рыночного продукта является естественной целью существования предприятия. Оно может быть осуществлено только на основе и по результатам снабжения. В свою очередь, оно служит базой для сбыта продукции.

Сбыт рассматривается как реализация произведенной продукции на основе удовлетворения потребностей контрагента. Он является, по существу, определяющим средством достижения целей предпринимательской деятельности. Подобно снабжению, сбыт выражает одну из организационных функций предприятия. Прямое осуществление сбыта продукции строится на непосредственных контактах производителя с потребителем. Прямой сбыт более вероятен в отношении реализации средств производства, как правило, прямой сбыт имеет место при выполнении работ и оказании услуг. Весьма распространенной формой является сбыт продукции через посреднические организации. Это касается товаров массового использования, когда сбыт организуется с участием посредников, порой их последовательного ряда. Непроизводственное потребление обеспечивается главным образом в результате посреднических операций торгового характера. Такая общая картина экономических отношений изобилует, однако, многочисленными отклонениями от общих, казалось бы, правил, что зависит от условий деятельности и интересов субъектов, участников обменных операций.

Как видим, единство этих процессов лежит в основе экономической деятельности. Их следует рассматривать в триаде, в неразрывной связи. Ни одна из них не может остаться за рамками внимания предпринимателя, однако роль каждого при этом определяется видом хозяйственной деятельности.

В условиях производственного предпринимательства доля затрат на материальные компоненты создаваемой продукции в общей стоимости производства составляют до 60-70 и более процентов. При значительном перечне этих компонентов роль снабжения резко возрастает. Успех организации процессов снабжения определяется сочетанием двух подходов. С одной стороны надо обеспечить непрерывность производственного процесса путем достаточности и своевременности поставок каждого из ресурсных факторов. Одновременно с этим следует не допустить неоправданных затрат на

создание избыточных запасов ресурсов. Чем сложнее производственный процесс, создаваемая продукция, тем больше внимания требует организация снабжения.

В условиях коммерческого предпринимательства материальные ресурсы приобретаются с целью перепродажи. Они могут при необходимости подвергаться некоторым операциям с целью придания им дополнительных товарных свойств, например, расфасовке. Результаты деятельности торгового предприятия характеризуются товарооборотом. В обеспечении выполнения плана товарооборота важнейшую роль играет закупка товаров и создание их запасов. Фактические затраты на их приобретение существенно влияют на рыночный успех торгового предприятия. Приобретение же товарно-материальных ценностей сопровождается значительной гаммой затрат, включая оплату по ценам поставщика, проценты за предоставленный кредит, расходы по транспортировке и хранению, наценки и надбавки, оплату услуг посредников и т.п. Ясно, что размер фактических затрат на закупку материальных ценностей может существенно изменяться в рамках определенной номенклатуры товаров.

В условиях предпринимательской деятельности в сфере оказания интеллектуальных услуг, что относится, например, к консалтинговой, аудиторской, нотариальной деятельности, роль материальных ресурсов значительно ограничена, в то время как возрастает важность информационного обеспечения, включая собственно информацию и информационную технику. Это вызывает особенности задач снабжения деятельности ресурсами.

В практической литературе широко используется понятие материально-технического обеспечения. Под ним понимают обычно доведение различной продукции производственно-технического назначения до реального пункта потребления, включая рабочие места на предприятии. Речь идет о производственном потреблении, когда характер проблем и роль снабжения предприятия материально-техническими ресурсами определяется сущностью производства. Существенно различны, например, проблемы этого рода на автомобильном заводе, в хлебопекарном производстве или в сапожной мастерской. Преимущественную роль начинает играть фактор материалоемкости, энергоемкости или трудоемкости производственных процессов.

Рациональное осуществление материальных и информационных потоков в совокупном процессе снабжения, производства и сбыта составляет задачу и содержание логистики, являющейся самостоятельной областью теории и практики хозяйствования и изучаемой в качестве самостоятельной учебной дисциплины.

В рамках дисциплины “Экономика предприятия” рассмотрим вопрос о материальных запасах. Все продукты труда либо подлежат передаче потребителю, и тогда их масса составляет **товарные запасы**, а изделия поступают в сферу обращения, либо подвергаются переработке с целью

выработки новых видов продукции, и тогда их масса составляет **производственные запасы**, а изделия остаются в сфере производства.

Задача управления запасами для предприятия многофакторна. Она вытекает из необходимости минимизации затрат, связанных с формированием и хранением запасов обоих названных типов, чтобы предотвратить убытки. Наряду с этим управление запасами должно исходить и из перспективы деятельности предприятия. Необходимо учитывать динамику спроса на готовую продукцию условия договоров о поставках, динамику поступления ресурсов. Очевидно, что материальные запасы снижают зависимость производства продукции от неблагоприятного развития хода поставок и реализации продукции в условиях колебаний спроса на нее. Необходимо четкое понимание, что создание запасов это всегда определенные капиталовложения, выраженные в вещной форме. Следовательно, должна быть обеспечена их эффективность.

Предприятие должно нормировать размеры запасов с учетом реальных условий деятельности. Управление запасами включает их планирование на основе рациональных норм, контроль состояния запасов, оперативные меры по регулированию путем пополнения или ограничения их по складывающейся ситуации. **Нормативным запасом** считается минимально необходимое количество материального ресурса, которое обеспечивает бесперебойное производство, если речь идет о производственных запасах, чтобы не допустить простоев или потери заказа, и ритмичную реализацию, если оцениваются товарные запасы, чтобы создать условия для выполнения положений ранее оформленных и заключения новых контрактов.

Нормирование производственных запасов должно предусматриваться в отношении всех типоразмеров и сортов ресурсов. Тут не может быть мелочей, которые способны привести к незаконченности процесса создания продукции и, следовательно, невозможности своевременно представить ее на рынок.

При установлении норм производственных запасов учитывают необходимость создания текущего и страхового запасов. **Текущий запас** обеспечивает бесперебойность производственного процесса за время между двумя последовательными поставками ресурса. Используются абсолютные и относительные показатели запаса. Абсолютная величина текущего запаса устанавливается в натуральных измерителях с учетом ежедневного размера потребления ресурса. Следует учитывать накопленные данные по возможной неравномерности потребления ресурса. Относительная величина текущего запаса определяется в единицах времени – днях, на какой период его должно хватить. Принято приравнивать ее половине расчетного интервала по плану поставок ресурса.

Страховой запас обеспечивает устойчивое производство продукции в случаях непредвиденных нарушений сроков поставок. При наличии достаточных данных по опыту деятельности в определенных

условиях, когда имеется ряд показателей фактических интервалов времени между поставками, целесообразен расчет нормы страхового запаса. Расчет ведется с установлением среднеквадратического отклонения. В более общем случае страховой запас определяют в размере половины текущего запаса. На размер запаса оказывают влияние условия поставок – является ли завоз систематическим либо, напротив, нерегулярным в силу влияния факторов сезонного характера, связанных с производством или транспортировкой. Страховой запас целесообразен и в случае перевыполнения предприятием своих производственных планов.

В тех случаях, когда для вовлечения сырья и материалов в производственное потребление требуется их подготовка, формируется подготовительный запас. Речь может идти об операциях технологического содержания, например, о сушке, дозревании, подвяливании и т.п. Запас должен быть рассчитан с учетом времени, необходимого для выполнения таких операций.

Регулировать размер материальных производственных запасов в интересах предприятия можно путем установления соответствующих договорных отношений с поставщиками. Это относится к объемам поставок, их интервалам, к сочетанию обоих условий. В основе регулирования лежит задача снижения расходов, связанных с созданием и содержанием запасов. При создании запасов расходы определяются стоимостью оформления заказов. Она включает постоянные затраты на содержание аппарата службы снабжения (заработную плату работников, техническое оснащение их деятельности) и переменные затраты на командирование работников, пересылку документов и т.п. При определении годовой потребности в ресурсе число заказов может быть уменьшено, если увеличивается размер заказа, т.е. объем поставки. В результате могут быть снижены затраты на создание запасов за год в целом.

Складские расходы на содержание запасов напрямую связаны с размерами запаса. Их определяют в расчете на среднюю за период величину запаса. К этому прибавляют расходы на страхование, возможные потери от хищений, от порчи ресурсов. По совокупности слагаемых рассчитывают текущие затраты на содержание запасов. Общую же сумму расходов на запасы ресурсов получают суммированием затрат на создание и содержание запасов, что отражено на рис.1.2.

Анализ кривых, отображенных на рис.1.2, показывает, что минимум общих расходов на запасы достигается при размере поставки по одному заказу, равном $X_{\text{опт}}$. Такой размер заказа является наиболее оправданным с экономической позиции, что в итоге влияет и на размер запаса.

Проблемы возникают и в отношении **запасов готовой продукции** при организации сбыта, когда изготовленная продукция находится на складе предприятия или отгружена до момента оформления расчетных документов. В этом случае поведение производителя допускает

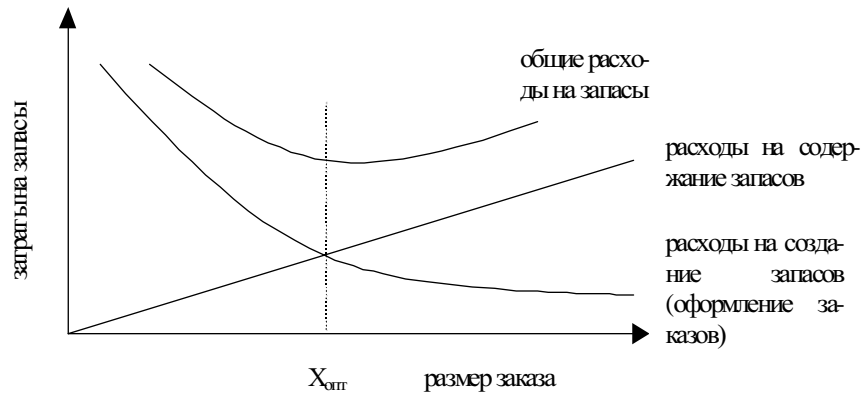


Рис.1.2. Расходы на запасы (складские расходы)

разнообразие вариантов. Предприятие может передавать свою продукцию покупателю крупными партиями, оптом, что требует накопления определенной массы продукции, или поштучно, в небольших количествах, иначе говоря в розницу. Покупателем может быть конечный потребитель, и тогда он нуждается в определенном количестве товара, заранее предусмотренном в контракте. Покупателем может быть посредник, действующий в интересах осуществления своих коммерческих целей, которые и определяют размеры закупок.

В настоящее время ряд промышленных предприятий организует собственную систему сбыта части своей продукции, открывая соответствующий магазин. Это характерно для обувных предприятий, хлебозаводов, молокозаводов. Таким образом, изготовитель продукции может нести разных размеров затраты, связанные с продвижением товаров на рынок, их транспортировкой, хранением, сортировкой, расфасовкой. При этом необходимо учитывать возможные товарные потери.

В зависимости от варианта реализации продукции возникает задача определения целесообразного запаса готовой продукции, обеспечивающего непрерывную и постоянную загрузку производственной мощности предприятия. Решение задачи может быть связано с необходимостью накопления некоторого количества продукции до размеров партии, предусмотренной контрактом. Возможна необходимость отправки продукции в комплекте, что требует подбор видов изделий. В отдельных случаях продукция не может быть отправлена потребителю немедленно после изготовления в силу технологических требований. Например, сборные бетонные и железобетонные изделия после извлечения их из пропарочных камер должны остыть, а продукция требует сопровождения документами о результатах испытаний контрольных кубиков на прочность. Таким образом, нередко возникает необходимость в накоплении готовой

продукции в определенном количестве. Известное время расходуется на составление актов приемки и отпуска, погрузку. Аналогичная необходимость складывается, если требуется обеспечить норму загрузки транспортного средства по правилам эксплуатации того или иного вида транспорта.

Создание товарных запасов в коммерческом (торговом) предпринимательстве является абсолютно необходимым. Оно обеспечивает систематический характер товарооборота, создает условия непрерывного удовлетворения нужд населения и предприятий. Особую роль играет создания запаса товаров в условиях сезонного производства и сезонного потребления, при ограничениях транспортировки в зависимости от времени года. Речь может идти, например, об отдаленных территориях, не обеспеченных железнодорожным и автомобильным транспортом, когда доставка продукции производится по водным артериям с затруднениями или невозможность их использования в зимний период.

Расчеты и измерения запасов товаров производятся в абсолютных и относительных показателях. Для абсолютных показателей используются натуральные и стоимостные единицы измерения. Для абсолютных размеров запаса характерна постоянная динамика в связи с систематической продажей и периодическими поступлениями. Именно поэтому важна оценка в стоимостном измерении запасов. Для сопоставления запасов товара с товарооборотом используется относительная величина запаса, измеряемая параметрами времени и показывающая, сколько дней предстоящей торговли обеспечены товарным запасом. Для расчета используется определяемый практикой среднедневной товарооборот.

Величина товарных запасов определяется многими факторами. Важнейшими из них, вызывающими возрастание запасов, являются широта ассортимента продукции, значительные интервалы завоза товаров, нарушения ритмичности завоза, недостаточный спрос со стороны потребителей. Факторами, способствующими снижению размера запасов, считаются возрастание спроса, простота ассортимента, ритмичность завоза при небольших его интервалах. К этому можно добавить хорошую постановку рекламы, умелую организацию продажи, вызывающую положительную реакцию потребителей.

Особые условия формирования товарных запасов возникают в отношении торговли продовольственными товарами, имеющими преимущественно ограниченные сроки хранения и требующими определенных температурно-влажностных условий хранения. Наиболее остро этот вопрос стоит применительно ко многим молочным, хлебобулочным и кондитерским товарам, реализация которых ограничена временем, измеряемым в часах.

Торговые запасы в общем случае коммерческой деятельности должны обеспечить представление продукции покупателям в торговых помещениях для непосредственного ее отпуска, т.е. должны быть

обозримы, и бесперебойную продажу в течение времени до очередного завода, когда они хранятся в запасниках. В отношении товаров, допускающих длительное хранение, может создаваться гарантийный запас для обеспечения удовлетворения спроса в условиях нарушения сроков поставки. Размер гарантийного запаса определяет торговое предприятие. Он может быть установлен в долях от величины торгового запаса, вплоть до половины его размера.

Для непрерывного осуществления экономических процессов на предприятиях необходимо наладить систему **информационного обеспечения**. Информация занимает в настоящее время твердые ведущие позиции в обеспечении успеха предпринимательской деятельности. Это связано главным образом с возрастающими темпами изменений в науке, технике и производстве, с повышающейся активностью субъектов предпринимательства. Для достижения успеха необходимо получать и использовать новейшие данные научно-технического, коммерческого, конъюнктурного характера. Трудно переоценить значение информации, позволяющей предприятию повышать конкурентоспособность продукции. Знание конъюнктуры рынка позволяет определять номенклатурную политику, отдавать предпочтения поставщикам. Научно-техническая информация открывает возможность производить продукцию с наибольшей эффективностью, что определяет условия ценообразования, выходить на рынок с новыми предложениями. Для успешного сбыта продукции требуется не только получение информации о реальных потребностях клиентов, но и активное их информирование с помощью различных каналов рекламы. В этом отношении важно давать сведения как о товарах, так и об изготовителе товаров.

2. ФИНАНСОВАЯ БАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Любая предпринимательская деятельность уже по определению подразумевает систематическое использование некоторого имущества, результатом чего становится появление рыночного продукта, достойного представления нуждающемуся в нем субъекту – потребителю.

Имущество представляет собой в сущности совокупность не только вещей, но также прав и обязанностей его обладателя. При этом обладание имуществом базируется на праве собственности либо возникает в результате заимствования имущества, привлечения его на время от иного обладателя. В любом случае имущество имеет общественную значимость, а величина его поддается количественному измерению. В экономических отношениях субъектов важнейшую роль играет стоимостная оценка имущества. Она выражает собой возможную цену, если бы по каким-то основаниям предполагался переход прав на него от одного лица к другому путем проведения коммерческой сделки, состоящей в акте купли-продажи.

Термин “финансы” заимствован из французского языка и в

буквальном переводе означает “денежные средства”. Поэтому понятие о финансовой деятельности наполняется четким содержанием и означает действия с деньгами. Под базой в общем случае, как известно, понимают определенные экономические характеристики предприятия, фиксируемые в конкретный момент его предпринимательской деятельности. Оценка базы позволяет обеспечить сравнение состояния предприятия в разные периоды времени. **Финансовая база** отражает, таким образом, имущественный потенциал предприятия во всех формах его проявления в денежном исчислении.

Финансы предприятия рассматриваются как система экономических отношений, состоящих в привлечении денежных средств, их формировании и эффективном использовании. Финансовые средства, а попросту деньги, лежат в основе осуществления всех трех компонентов, составляющих деятельность предприятия – снабжения, производства, сбыта. В ходе снабжения и производства средства расходуются. Сбыт приводит к компенсации этих расходов и позволяет перейти к очередному циклу производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В каждом из процессов проявляются распределительная и контрольная функции финансов. Первая состоит в обеспечении согласованной деятельности различных подразделений предприятия, в обслуживании воспроизводственного процесса в его целостности, в побуждении элементов производственной структуры предприятия к наиболее эффективной деятельности на основе наделения их необходимыми средствами. Вторая – контрольная функция финансов направлена на достижение оптимального развития деятельности в результате систематического наблюдения и оперативного управленческого воздействия на ход процессов во всех их частностях.

Следует отметить, что и на уровне финансов государства реализуются эти же функции, хотя акцент в условиях рыночной экономики в масштабах государства приходится на контрольную функцию. Распределительная же функция наблюдается в основном в виде определенных стимулов, способствующих развитию той или иной отрасли, того или иного региона, выраженных льготами, уровнями налогов, дотациями и т.п.

Финансовые отношения предприятия имеют многообразные проявления. В них участвуют все группы субъектов рынка, контакты с которыми для предприятия объективно необходимы и неизбежны. Можно выделить две категории финансовых отношений предприятия – внутренние и внешние.

Внутренние для предприятия финансовые отношения возникают между его учредителями, участниками и у предприятия с ними. Они выражаются в первичном образовании средств предприятия или в процессе их последующих изменений как по увеличению, так и по уменьшению, а также при распределении прибыли. Кроме того внутренние отношения формируются между работодателями и наемными

работниками. Добавим, что наемным работником может быть и участник предприятия – юридического лица, что обеспечивает достаточную сложность рассматриваемых отношений.

Внешние для предприятия финансовые отношения представлены следующими группами:

- с партнерами в коммерческих сделках – поставщиками или потребителями, когда отношения сторон определяются в условиях производственного потребления взаимным принятием на себя обязательств, включая договоренность о санкциях;

- с партнерами в коммерческих сделках – потребителями, когда речь идет о непроизводственном потреблении и отсутствии обязательств покупателя перед предприятием кроме необходимости расчетов за приобретаемую продукцию;

- с государственными органами, когда предприятие, с одной стороны, уплачивает налоги, сборы, пошлины, участвуя в формировании бюджета и внебюджетных фондов, а в определенных условиях, с другой стороны, получает субсидии, прямые или косвенные, в виде пособий или льготных условий деятельности;

- с кредитными учреждениями, преимущественно с банками, когда используется кредитование для развития деятельности;

- с банками по вопросам расчетно-кассового обслуживания при взаиморасчетах предприятия с контрагентами и при осуществлении инкассирования выручки торговых организаций;

- со страховыми организациями;

- с органами ассоциаций и союзов при вхождении и пребывании в их составе;

- с предприятиями в случае приобретения ими продажи друг другу ценных бумаг, эмитированных любым из них, а также в случае распределения прибыли по результатам от кооперационной производственной деятельности.

В основе финансовых отношений находится соизмерение затрат на осуществление деятельности и полученных результатов, стремление получить возможно большие доходы при определенном уровне затрат или достигнуть заданного уровня доходов при возможно меньших затратах. Речь идет об оптимальном использовании ресурсов предприятия, о повышении эффективности их использования. Этим стремлением обеспечивается достижение расширения объемов производства, внесение в него различных нововведений, удовлетворение личных и коллективных интересов работников предприятия, поддержание предусмотренных правилами отношений с государственным и местным бюджетами.

Итак, **финансовые средства предприятия** выражены в денежной форме и представляют собой совокупность фондов, находящихся в его распоряжении. Они формируются в результате денежных доходов и иных поступлений и используются в целях накопления и потребления, определяющих сущность хозяйственной деятельности. Если накопление

обеспечивает возрастание величины имущества предприятия, когда расходование средств носит в основном возвратный характер и затраты возмещаются в последующем периоде доходами, то потребление характеризуется безвозвратностью затрат.

Совокупность всех денежных доходов и поступлений принято определять как финансовые ресурсы предприятия. **Источники формирования финансовых ресурсов** предприятия, их образования и развития достаточно многообразны. Процесс их формирования в общем случае отображен на рис.2.1. В этой совокупности источников выделяются *собственные и привлеченные средства*. Собственные средства характеризуются уже самим термином. Под привлеченными понимают средства, не принадлежащие предприятию, полученные им на время извне и до срока возврата используемые в хозяйственном обороте предприятия.



Рис.2.1. Источники формирования финансовых ресурсов предприятия

Финансовые ресурсы формируются в процессе учреждения предприятия в виде его **уставного** или **складочного капитала**. Название капитала зависит от организационно-правовой формы коммерческой организации. Размер этого капитала определяется по сумме вкладов или паев учредителей, а в акционерных обществах – средствами, полученными от реализации акций. Величина уставного

(складочного) капитала является “визитной” карточкой предприятия, отражающей его экономические возможности, что, естественно, весьма важно для контрагентов при установлении деловых контактов.

При этом в отношении хозяйственных товариществ и производственных кооперативов положения Гражданского кодекса РФ предусматривают право учредителей устанавливать требуемый для деятельности размер капитала. В остальных же случаях минимальная величина уставного капитала установлена законодательно на уровне 100-кратного размера минимальной месячной оплаты труда для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью и закрытых акционерных обществ, и на уровне 1000-кратного размера – для открытых акционерных обществ, государственных и муниципальных унитарных предприятий и предприятий, создаваемых с участием иностранного капитала.

Размер уставного капитала в предусмотренных законодательством случаях может изменяться в процессе деятельности предприятия. При этом уменьшение допустимо только до границ минимально установленных размеров. Причиной уменьшения капитала в обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью является выбытие участников из состава членов общества. В акционерных обществах уменьшение может происходить при снижении номинальной стоимости акций или сокращении их общего количества. Увеличение же капитала может иметь место при принятии новых членов в коммерческую организацию или внесении участниками дополнительных вкладов в имущество предприятия, а в акционерных обществах – при увеличении номинальной стоимости акций или их дополнительной эмиссии.

Основными источниками развития финансовых ресурсов предприятия, проявляющимися наряду с уставным капиталом в процессе его предпринимательской деятельности, выступают доходы от производственной и коммерческой деятельности, внереализационные доходы, привлеченные средства. К этому перечню следует добавить и поступления в порядке перераспределения.

Средства, поступающие в результате осуществления производственной и коммерческой деятельности, предстают в виде выручки от продажи продукции, созданной в процессе как основной, так и иной деятельности предприятия, и дохода от реализации выбывшего имущества. Такой доход возникает в зависимости от характера деятельности предприятия, от сферы предпринимательства. Он более свойственен промышленным предприятиям, когда имеется возможность продавать износившееся технологическое оборудование, сохранившее те или иные полезные компоненты, позволяющие продолжать использование его в производственных процессах. Наряду с этим возможна реализация отходов производства, например, металлолома, опилок, макулатуры и т.п. Все это имущество является в рассматриваемом случае вторичным сырьем, допускающим повторное использование в производстве, что избавляет от расходов на его приобретение и составляет, таким образом,

доход предприятия.

Внереализационные доходы определяются операциями, не связанными с реализацией продукции основной деятельности или побочной продукции. В их составе поступления средств от долевого участия в деятельности иных предприятий, доходы по акциям и облигациям иных эмитентов, получение арендной платы от арендаторов за переданное им имущество. В тех случаях, когда за нарушение условий контрактов предусмотрено взыскание штрафов и пени, к внереализационным доходам предприятия относится сумма превышения полученных таким образом средств над аналогичными выплатами, производимыми самим предприятием своим контрагентам. Практика выявляет и иные ситуации, приводящие к получению внереализационных доходов.

Рассмотренные виды доходов составляют собственные средства предприятия. К ним приравнивают *кредиторскую задолженность*, поскольку такие средства из-за разрыва во времени между моментами начисления и выплаты устойчиво находятся в обороте предприятия. Она равноценна его ресурсам, и возвращается контрагентам лишь по истечении некоторого времени. В составе кредиторской задолженности числятся обязательства перед поставщиками или покупателями, предоставившими предприятию аванс, обязательства по оплате труда работников предприятия, по социальному страхованию и обеспечению.

Использование кредитов является типичным и естественным финансовым актом. Его можно признать практически неизбежным, более того, даже целесообразным, так как кредит повышает предпринимательскую активность в условиях ограниченности собственных денежных средств. При этом долгосрочные кредиты также приравнивают к собственным средствам предприятия.

Следует учитывать, однако, что предоставление кредитов требует определенного материального обеспечения, например, в виде залога имущества, позволяющего кредитору получить определенные правомочия в отношении заложенных ценностей.

Кредит может быть получен в результате выпуска облигаций или векселей, являющихся долговыми обязательствами, в которых зафиксированы экономические отношения предприятия и субъекта, приобретающего указанные ценные бумаги.

Из группы ситуаций поступления средств в порядке перераспределения, достаточно распространенным является получение страхового возмещения. Страхование приобретает в предпринимательстве все большее значение, и это неизбежно в условиях деятельности в неопределенно развивающейся среде.

Возможно получение субсидий от специализированных фондов. Это присуще устойчивому состоянию развития экономики. Будет объективным отметить, что в России деятельность таких структур пока достаточно ограничена. Например, фонды поддержки малого предпринимательства продекларированы в законодательных актах, но в реальной жизни

проявляют себя явно недостаточно. Более того, в Государственный фонд поддержки малого предпринимательства средства из бюджета практически не поступают. Что касается субсидий, получаемых из государственного и местных бюджетов, из отраслевых источников, то их роль в финансовом хозяйстве предприятий по сравнению с прошлым периодом функционирования социалистической системы хозяйствования значительно сокращена. При этом выделение средств производится по строго ограниченному перечню затрат предприятия.

Рассмотрению источников поступления финансовых ресурсов предприятия должно сопутствовать и рассмотрение *каналов их расходования*. Ранее ведь было отмечено, что финансы предприятия охватывают все этапы жизнедеятельности денежных средств.

Основную долю расходов предприятия составляют затраты по два ведущих направления деятельности – производство продукции и ее реализацию. Производство должно обеспечить конкурентоспособные параметры продукции. В процессе реализации эти параметры должны быть доведены до потребителя. Таким образом, речь идет о производственных и коммерческих расходах.

Вместе с тем предприятие несет и затраты, сопровождающие его хозяйственную деятельность. К таким затратам, которые можно было бы назвать сопутствующими, относятся выплаты доходов обладателям ценных бумаг, эмитированных предприятием, процентов за полученные кредиты, если предприятие вынуждено было обращаться за ними, расходы на представительские нужды, если этого требуют конкретные условия деятельности на рынке, например, потребность в рекламировании продукции с бесплатной передачей ее потребителям для завоевания рыночной позиции.

Наряду с рассмотренными аспектами следует назвать направления расходов, имеющие социальный характер, оказывающие косвенное влияние на успехи деятельности предприятия. В качестве примеров назовем:

- оказание материальной помощи сотрудникам, в том числе доплаты к государственным пенсиям пенсионерам, внесшим свой вклад в развитие предприятия;

- содержание объектов культурно-бытового назначения;
- оплата за обучение сотрудников в учебных заведениях;
- осуществление благотворительных акций.

Все ранее рассмотренное имеет созидательный, позитивный характер. Но расходы могут быть проявлены также и в форме убытков, т.е. потерь, связанных с неблагоприятными обстоятельствами. К их числу, например, относятся:

- выплаты контрагентам за нарушения предприятием условий контракта;
- потери от хищений, совершенных неустановленным лицом;
- суммы дебиторской задолженности, списанные за истечением

сроков давности и невозможностью востребования;

- затраты на участие в судебных разбирательствах;
- потери от стихийных бедствий в случаях отсутствия актов страхования и др.

Организация финансов предприятия строится на основе ряда принципов. Некоторые из них являются следствием положений законодательства, определяющих права и обязанности субъектов предпринимательства. Другие отражают объективную необходимость для субъектов действовать разумно и добросовестно в интересах достижения целей своего существования.

К указанным принципам относятся:

- самостоятельность принятия решений в осуществлении хозяйственной деятельности и их реализации;
- стремление наиболее эффективного достижения результатов;
- ответственность за результаты деятельности перед контрагентами, партнерами, государством и обществом;
- выполнение обязательств перед бюджетами государства и муниципальных органов, перед внебюджетными фондами;
- формирование резервов денежных средств для обеспечения нормальной деятельности предприятия;
- постоянное осуществление контроля за состоянием финансов;
- обеспечение самофинансирования при реализации планов развития предприятия.

Организация финансовой деятельности предприятия осуществляется на основе финансового плана. В нем предусматриваются доходы и расходы по величине и срокам, привлечение заемных средств и направления их использования, движение наличных денежных средств, платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Предприятие самостоятельно принимает решение о путях использования получаемой прибыли. При этом должны быть выявлены наиболее возможные источники прибыли, обеспечивающие их подразделения предприятия и виды продукции.

Финансовому планированию свойственно использование общих принципов планирования. Осуществляется *перспективное (стратегическое) планирование* на срок до пяти лет и более, предусматривающее вопросы расширенного воспроизводства и обеспечивающее достижение целей развития предприятия.

Текущее финансовое планирование охватывает годовой период и определяет соотношение позиций доходов и расходов, поступления средств и их отчисления в рамках обеспечения годового баланса. В текущем планировании достигается четкая связь каждого направления расходования средств с источником его обеспечения требуемой суммой денег.

Оперативное финансовое планирование осуществляется в разрезе кварталов, месяцев и меньших отрезков времени для отображения

оборота денежных средств на основе календарных дат.

Фактическое финансовое состояние предприятия отражается в бухгалтерском балансе. Текущие балансы составляются периодически в течение срока деятельности предприятия по календарным периодам – месяц, квартал, год. Бухгалтерский баланс позволяет выразить сведения о финансовом состоянии предприятия на определенную дату в обобщенном виде в денежном выражении. В активе бухгалтерского баланса показывается состав имущества предприятия, а в пассиве – источники образования этих хозяйственных средств.

Баланс позволяет сопоставить данные активных и пассивных счетов предприятия с задачей установления их тождественности. Он обеспечивает информацию руководству предприятия, его собственникам, контролирующим органам государственных и муниципальных образований. Он используется также кредиторами предприятия при принятии решения о предоставлении кредитов.

Отметим, наконец, что **наличные денежные средства предприятия** могут иметь разную форму проявления: на счете в банке или в кассе предприятия. Согласно российскому законодательству расчеты между предприятиями и предприятий с бюджетом осуществляются в безналичном обороте путем списания средств с расчетного счета плательщика в банке и зачисления их на расчетный счет получателя. Таким образом основная часть денежных средств предприятия должна находиться на расчетном счете в обслуживающем его банке. Наряду с этим предприятие в ходе своей деятельности постоянно нуждается в наличных средствах для выплаты заработной платы, направления сотрудников в командировки, удовлетворения хозяйственных нужд и в подобных целях. В связи с этим определенная сумма денег, разная в разные моменты, находится в кассе предприятия.

Денежные средства необходимы предприятию для обеспечения устойчивых деловых отношений с контрагентами. Однако всегда есть опасность развития инфляционных процессов, поэтому денежных запас должен иметь разумные в конкретных условиях размеры, чтобы избежать омертвления капитала в денежной форме. В этих целях следует помещать денежные средства в такие активы, которые потенциально приносят доход.

Денежные средства предприятия могут находиться в **стадии расчетов**, когда сумма подлежит уплате плательщиком, но еще не уплачена. Это определяется как *дебиторская задолженность*, возникающая по разным основаниям – за проданные товары, оказанные услуги, по выданным авансам, полученным векселям и т.п.

Есть еще одно состояние денежных средств применительно к предприятиям, получающим ежедневную выручку от своей деятельности – торговым, зрелищным, транспортным и т.п. Такие денежные средства могут находиться в стадии, когда их отправили из кассы предприятия в кредитное учреждение для зачисления на счет предприятия. Очевидно, что требуется определенное время на инкассацию денег и оформление

их зачисления на счет. В этом случае используется термин “денежные средства в пути”, когда активное непосредственное использование средств не представляется возможным.

3. МАТЕРИАЛЬНАЯ БАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

В предыдущем разделе имущество предприятия рассмотрено с точки зрения его стоимостных характеристик, выраженных в денежной форме, с учетом возникающих в процессе его использования в хозяйственной деятельности денежных отношений. Теперь предстоит проанализировать вещную структуру имущества, его воспринимаемые зримо, наблюдаемые со стороны образы. Под **материальной базой предприятия** понимают совокупность вещественных элементов производственного процесса – средств и предметов труда. При таком взгляде возможно несколько подходов к анализу.

Прежде всего отметим, что фонды (активы) предприятия представлены имуществом, которое используется для осуществления деятельности и является обособленным. Это значит, что оно отграничено от имущества других субъектов и четко поддается поэтому количественной оценке. Такое обособление не зависит от того, находится ли имущество в собственности предприятия, передано ли ему в хозяйственное ведение либо оперативное управление, или приобретено иным законным путем. Именно это важное обстоятельство определяет самостоятельность деятельности предприятия, возможность несения ответственности за результаты, достигнутые при использовании имущества.

Наряду с имуществом, которым предприятие наделено в результате его создания в статусе юридического лица за счет привлечения имущества каждого из учредителей с соответствующими правами владения, пользования и распоряжения, существенную роль в хозяйственной деятельности играет имущество, приобретенное на возвратной основе и временно находящееся в обороте в интересах предприятия. С учетом этого обстоятельства имущество разделяется на собственное и заемное.

Существенной основой классификации имущества является возможность выделения в его составе движимого и недвижимого имущества. К *недвижимому* в общем понимании относится то имущество, которое имеет непосредственную тесную связь с землей, прикрепленное к ней, равно как и сам участок земли, на которой размещено предприятие. *Движимым*, естественно, считается остальное имущество, которое не может быть признано недвижимым. Значение данной характеристики весьма существенно, поскольку связано с порядком налогообложения.

Важнейшей характеристикой имущества является порядок его участия в создании продукции предприятия. Можно определенно утверждать, что все имущество в той или иной мере, в то или иное время

может и должно способствовать осуществлению производственного процесса и каким-либо образом обеспечивать достижение целей предприятия. Если в действительности это будет не так, то соответствующее имущество отрицательно влияет на эффективность деятельности предприятия. Предприятию целесообразно избавляться от него в той вещной форме, в которой оно представлено.

По характеру участия в деятельности предприятия его **активы**, т.е. вся совокупность используемого для осуществления деятельности имущества, разделяются на *внеоборотные* и *оборотные*. Сущность различия определяется длительностью цикла использования активов в производстве продукции. Для *внеоборотных активов* характерна сохраняемость вещной формы в ходе производственного процесса в течение длительного времени. Законодательно установлено, что такой срок считается продолжительностью более одного года. Именно с этим обстоятельством и связано название данной группы имущества, поскольку оно изнашивается медленно и оборот его зримо как бы не наблюдается. Состав внеоборотных активов представлен на рис.3.1. Оборотные активы рассмотрены ниже.

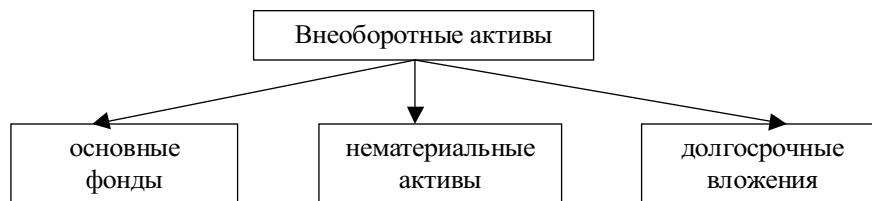


Рис.3.1. Состав внеоборотных активов

Основные фонды представлены средствами труда, стоимость которых возмещается в результате участия в ряде последовательных циклов производства продукции, переходя постепенно на стоимость продукции. При этом производственным циклом считается завершенный состав операций по изготовлению изделия.

Нематериальные активы выражены объектами хозяйствования, также используемыми длительное время. Однако они не имеют натурально-вещественной формы и представлены различного рода правами. Важную роль среди этих прав занимают права на интеллектуальную собственность, выраженную патентами, промышленными образцами продукции, товарными знаками. Это могут быть также авторские права, права пользования природными ресурсами.

Долгосрочные вложения представлены двумя направлениями использования средств:

– капитальные вложения на создание зданий и сооружений путем выполнения комплекса строительно-монтажных работ и на приобретение средств труда, представленных оборудованием, инструментами, приспособлениями;

– финансовые вложения в ценные бумаги, эмитированные какими-либо коммерческими организациями или государственными и муниципальными органами, а также предоставление иным субъектам денежных займов.

Основные фонды по их отношению к процессу воспроизводства разделяются на две группы – основные производственные и основные непроизводственные фонды. Роль их в деятельности предприятия существенно различна.

Основные производственные фонды представлены средствами труда, которые прямым образом участвуют в промышленных предприятиях – в производстве продукции, а в коммерческих предприятиях – в ее реализации. Основные производственные фонды сохраняют свою вещественную форму, многократно участвуя в производстве продукции и ее реализации. По мере износа они по частям переносят свою стоимость на стоимость продукции.

Основные непроизводственные фонды предназначены для обслуживания работников предприятия. Они представлены жилыми строениями, объектами культурно-бытового, спортивного назначения, медицинского характера. Их износ не связан с производственными процессами на предприятии, поэтому их стоимость на продукцию не переносится. Она исчезает постепенно в процессе потребления. При этом фонд возмещения не создается. Воспроизводство основных непроизводственных фондов, если это является необходимым для предприятия, осуществляется за счет прибыли, а это значит фактически – за счет национального дохода. Такая потребность определяется жизненными стандартами, присущими конкретному предприятию, характеризующими его отношения с сотрудниками, отражаемыми в коллективных договорах. Ясно, что роль основных непроизводственных фондов в достижении целей предприятия весьма значительна, поскольку они обеспечивают определенный уровень благосостояния работников, удовлетворение их материальных и культурных потребностей и, следовательно, существенно стимулируют их эффективную деятельность.

Состав основных производственных фондов во многом определяется отраслевой принадлежностью предприятия. Несомненно различия, присущие многим отраслям промышленности, строительству, транспорту, сельскому хозяйству, связи и иным областям хозяйствования.

Целевое назначение основных производственных фондов вызывает необходимость их классификации, обеспечивающей задачи планирования воспроизводства и учета использования. Типовая классификация включает следующие группы:

1. Здания – различного рода строения, в которых осуществляются производственные процессы, размещаются административные органы предприятия, хозяйственные службы, с учетом всех внутренних инженерных коммуникаций в зданиях.

2. Сооружения – инженерно-строительные объекты,

обеспечивающие осуществление производственных процессов, например, коллекторы, полупроходные и непроходные каналы, дороги и проезды, ограждения, эстакады, галереи и т.п.

3. Передаточные устройства – инженерные сети водо-, газо-, электро-, тепло-, паро-, воздуховоды на территории предприятия и, возможно, за ее пределами, обеспечивающие связь источников энергии с рабочими машинами.

4. Машины и оборудование:

силовые устройства, являющиеся источниками энергии, например, котельные установки, трансформаторные подстанции, насосные станции, компрессорные установки, градирни и т.п.:

рабочие машины и оборудование, используемые в трудовых процессах для воздействия на предметы труда или обеспечивающие их перемещение от одного рабочего места к другому;

измерительные и регулирующие приборы, устройства, лабораторное оборудование, используемые в ходе производственных процессов и для контроля качества готовой продукции;

вычислительная техника, используемая для управления технологическими процессами и деятельностью предприятия в целом.

5. Транспортные средства – автомобильные, железнодорожные, водные, обеспечивающие перевозки внутри территории предприятия и вне ее.

6. Инструменты и приспособления – изделия, срок службы которых превышает один год, а стоимость более пятидесяти минимальных размеров месячной оплаты труда.

7. Производственный и хозяйственный инвентарь – устройства для облегчения и удобства труда, хранения материалов, изделий, инструмента, документов и другого назначения.

Ограничимся этим перечнем, имея в виду, что специфика сельского, лесного хозяйства, рыболовства, охоты и других сфер хозяйственной деятельности сопровождается потребностями и в иных видах основных производственных фондов.

Даже ограниченный анализ перечисленного состава основных фондов позволяет выделить те элементы, которые непосредственно определяют производственные возможности предприятия, напрямую участвуя в производственных процессах. Их определяют как *активную часть основных фондов*. Остальные элементы составляют *пассивную часть основных фондов*, обеспечивающую эффективное использование активных элементов.

Поскольку именно рабочие машины и оборудование определяют объем выпуска продукции предприятия, доля их в стоимости основных производственных фондов характеризует предпринимательские возможности предприятия, способность его увеличивать свой потенциал, обеспечивая денежные поступления.

Структура основных производственных фондов определяется многими факторами. Важнейшие из них:

- характер выпускаемой продукции;
- уровень технологической сложности производства;
- географические условия расположения предприятия.

Различия в основных фондах по характеру производимой продукции очевидны, если сопоставить, например, машиностроительное, автотранспортное или торговое предприятия. Если для промышленного предприятия обычным является доля машин и оборудования на уровне 30-40 процентов и более, то в торговых организациях она составляет около 10-12 процентов. Столь же бесспорны различия даже в близких по роду продукции, но отличающихся по задачам предприятиях – автомобильный завод и мастерская автосервиса. Что касается географических условий, то в первую очередь следует учесть различия в продолжительности отопительного сезона и вообще необходимости отопления, в изменениях продолжительности светового дня, как это наблюдается в районах заполярья, в учете особенностей сейсмической опасности на ряде территорий.

Оценка наличия основных производственных фондов производится в натуральной и денежной форме. *Учет фондов в натуральной форме* позволяет оценить количество элементов, их производительные характеристики, степень использования, размеры производственных площадей или линейных параметров объектов, пропускную способность. Данные такого учета лежат в основе плановых решений по использованию и развитию основных производственных фондов. Формирование блока данных учета достигается путем проведения инвентаризации, т.е. периодической проверки наличия, и фиксированием сведений в паспортах оборудования. Важной задачей является учет сроков поступления и выбытия конкретных единиц основных фондов.

Оценка основных фондов в денежной форме позволяет определять величину стоимости, которая подлежит переносу на готовую продукцию. Такая оценка используется в ряде экономических расчетов. Практические задачи вызывают применение различных видов оценки – первоначальной, восстановительной, остаточной. Подобные показатели относятся к отдельным единицам основных фондов. К их числу следует добавить показатель ликвидационной стоимости. Для обобщенной оценки основных фондов используют понятие среднегодовой стоимости, которое учитывает возможность круглогодичного использования элементов наряду с вводом в действие или выбытием в течение года.

Первоначальная стоимость отражает цену приобретения данного элемента основных фондов в совокупности с затратами на транспортировку и монтаж, включая затраты на установку. С поступлением имущества на предприятие осуществляется его регистрация и учет на балансе по первоначальной стоимости. Это позволяет называть ее балансовой стоимостью. Новое оборудование учитывается по цене изготовителей. Основные фонды, поступившие от

учредителей при формировании уставного (складочного) капитала коммерческой организации, оцениваются по соглашению сторон, и при необходимости оценка подлежит независимой экспертной проверке. В случае, если предприятие получает на субсидиарной основе от иных субъектов элементы основных фондов, бывшие ранее в эксплуатации, они оцениваются в зависимости от своего состояния с использованием рассмотренного ниже понятия остаточной стоимости. Во всех трех случаях фиксируемая величина стоимости рассматривается на предприятии как первоначальная.

Восстановительная стоимость характеризует размер затрат, необходимых для приобретения такого же элемента основных фондов с учетом сопутствующих расходов, но в условиях конкретного времени, на момент приобретения, когда под влиянием объективных причин, имеющих независимый и порой противоречивый характер (например, повышение производительности труда, инфляционные процессы), затраты на воспроизводство в отличие от первоначальной стоимости могут быть ниже или выше. Расчет восстановительной стоимости производится путем проведения периодической переоценки основных фондов.

Остаточная стоимость показывает часть первоначальной стоимости, которая в процессе использования основных фондов еще не перенесена на стоимость произведенной продукции. Доля остаточной стоимости в балансовой стоимости элемента основных фондов отражает степень его износа.

Ликвидационная стоимость определяется в случаях реализации изношенных и выводимых из учета основных фондов, что возможно при их продаже или утилизации.

Переоценка основных фондов, упомянутая ранее, состоит в установлении изменения первоначальной стоимости. Она проводится в связи с формирующимися реально экономическими обстоятельствами, в числе которых важную роль играет инфляция. Основанием для переоценки являются постановления правительства. Переоценка необходима и при реконструкции основных фондов, в ходе которой им придаются новые качества, повышаются их экономические параметры за счет осуществления определенных капиталовложений.

Переоценка производится с использованием коэффициентов пересчета, утверждаемых государственными органами. Коэффициенты дифференцированы по видам основных фондов. Как правило, по данным переоценки восстановительная стоимость основных фондов имеет тенденцию возрастать, что ставит некоторые предприятия в сложные условия ухудшения финансово-экономических показателей, возрастания амортизационных отчислений. Поэтому для ряда предприятий допускается использование пониженных коэффициентов пересчета при переоценке основных фондов.

Основные производственные фонды в процессе использования подвергаются физическому и моральному износу, что может происходить

и одновременно, хотя и независимо.

Физический износ состоит в ухудшении характеристик основных фондов в результате их использования, а также и в процессе бездействия. Факторами износа могут быть степень напряженности использования, уровень организации ухода за фондами, квалификации пользователей, разрушающее действия сил природы. В этих условиях наблюдается неравномерность физического износа. При частичном износе основные фонды должны быть сохранены для использования проведением специальных мер. При полном износе они подлежат списанию, ликвидации и заменяются новыми в результате капитальных вложений. Степень физического износа может определяться расчетным путем по времени фактического использования в отношении к нормативному времени службы либо на основе установления состояния объекта в действительности.

Мерами по сохранению полезных характеристик основных фондов в процессе их физического износа являются различные виды ремонта. Задача любого из этих видов состоит в восстановлении и сохранении работоспособного состояния элемента основных фондов, обеспечивающего эффективное использование.

Текущий ремонт осуществляется с периодичностью до одного года и предусматривает своевременное проведение мер предупредительного характера для недопущения преждевременного износа. Осуществляется частичная разборка объекта ремонта, устраняются мелкие повреждения, заменяются некоторые детали, не являющиеся основными. Расходы на текущий ремонт относятся к затратам на производственную деятельность отчетного периода.

Капитальный ремонт отличается сложностью и объемом осуществляемых мер и производится с периодичностью более года, обычно значительно. Осуществляется полная разборка объекта ремонта. Заменяются все изношенные детали, узлы, конструкции. Затраты на капитальный ремонт осуществляются за счет специально выделяемых для этого средств.

Наряду с этими выданы ремонта выполняют планово-предупредительный ремонт, цель которого состоит в удлинении срока службы основных фондов, устранении возможных простоев оборудования. Планово-предупредительный ремонт может осуществляться путем периодического осмотра, проверки оборудования и соответствующих послеосмотровых мер, осмотра по истечении сроков службы отдельных деталей или узлов, осмотра в форме соблюдения стандартов строго по графику вне зависимости от состояния оборудования.

Моральный износ отражает недостаточные характеристики, обесценение основных фондов в сравнении с другими объектами, выполняющими аналогичные функции. Различают моральный износ первого рода, когда воспроизводство таких же основных фондов становится более дешевым в связи с ростом производительности труда

на предприятиях-изготовителях, и второго рода, когда появляются более эффективные машины и оборудование, равно как и иные элементы основных фондов. При этом использование имеющейся техники становится экономически невыгодным. Моральный износ, естественно, наступает раньше физического, когда основные фонды еще способны производить продукцию, но она становится неконкурентоспособной.

В этих условиях встает во весь рост проблема замены устаревших основных производственных фондов до наступления их физического износа в условиях недоамортизации. Следует исходить из того, что такие затраты должны покрываться за счет собственных средств предприятия. Использование в этих целях кредита возможно, но не может быть правилом.

Необходимые для указанных затрат собственные средства предприятия накапливают постепенно за срок службы основных фондов. Из денежных сумм, полученных при реализации продукции, определенная часть, связанная с возмещением потребленных основных фондов, зачисляется в специальный фонд. Он называется амортизационным, что в буквальном переводе с латинского означает "неумирающий". И действительно, выделенные для основных фондов средства сохраняются, меняя форму воплощения из вещественных объектов в деньги и наоборот.

Амортизация отражает собой процесс физического и морального износа фондов и состоит в перенесении их стоимости на стоимость продукции. Размер амортизационного фонда определяется первоначальной стоимостью, сроком службы основных фондов. Если имела место модернизация фондов, их усовершенствование, эти затраты также влияют на процесс формирования амортизационных накоплений.

Если исходить из стремления достичь физического износа машин и оборудования до наступления их морального износа, становится важным более напряженное использование их во времени. Это позволит произвести больше продукции и ускорить перенесение на нее стоимости основных фондов, чтобы избежать потерь, возникающих при замене оборудования в условиях морального износа.

При использовании амортизационных накоплений для приобретения новых основных производственных фондов происходит их восстановление, что позволяет успешно продолжать производственный процесс, сопровождая это последующим накоплением амортизационных отчислений.

Для установления величины амортизационных отчислений используется **норма амортизации**, т.е. выраженная в процентах годовая доля балансовой стоимости, подлежащая переносу на стоимость продукции. Поскольку норма амортизации существенно влияет на формирование цены продукции, она устанавливается официальным порядком. При этом в зависимости от особенностей условий деятельности предприятий, состоящих в необходимом режиме работы, факторах

внешней среды, технологических особенностях процессов производства, нормы могут быть установлены с определенным повышением или понижением в сравнении с общим правилом. Повышающие или понижающие поправочные коэффициенты устанавливаются также официальным порядком и могут достигать величины 1,5-2. Их использование в рыночных отношениях необходимо.

Для расчета нормы амортизации используется формула:

$$N_A = \frac{\Phi_n - \Phi_l}{\Phi_n \cdot T_A} \cdot 100(\%),$$

где N_A – норма амортизации основных фондов в год (%);

Φ_n – первоначальная стоимость основных фондов (руб.);

Φ_l – ликвидационная стоимость основных фондов (руб.);

T_A – продолжительность амортизационного периода использования основных фондов (год).

Продолжительность амортизационного периода, т.е. срок службы до полного физического износа, различна для разных видов основных фондов. Если для зданий и сооружений она достигает значительной величины, до 40-50 лет и более, то для машин и оборудования обычно измеряется от нескольких до 10-20 лет. Что касается разных видов инвентаря и оборудования, срок службы обычно устанавливается в пределах лишь нескольких лет.

Политика установления норм амортизации и вместе с этим продолжительности амортизационного периода строится на экономическом обосновании необходимости своевременного возмещения основных фондов, особенно в условиях быстрого развития научно-технического потенциала.

Применяется несколько методов расчета величины амортизационных отчислений. Приведенная выше формула основана на методе равномерной амортизации, когда предполагается стабильность условий использования основных фондов. Однако такая равномерность вероятна лишь в отношении физического износа, но практически исключена в отношении морального износа. Использование повышающих или понижающих коэффициентов к установленной норме амортизации не меняет характера расчетов, сохраняя в качестве основы равномерность амортизационных отчислений. Однако амортизация будет считаться, соответственно ускоренной или замедленной, а базой для оценки является установленная норма. Сущность *метода ускоренной амортизации* состоит в праве предприятия осуществлять перенос стоимости фондов на стоимость продукции быстрее вплоть до сокращения срока в два раза.

Применение метода неравномерной амортизации связано с обеспечением обновления основных фондов в условиях необходимости их замены из-за возможного ускоренного наступления морального износа. В этом случае в первый период службы фондов норма амортизации принимается в большом размере, а затем – в меньшем.

Возможно, например, при трехлетнем сроке износа оборудования установить три ступени норм по годам: 50%, 30%, 20%. Малым предприятиям законодательство предоставило право вместе с применением ускоренной амортизации производить списание в качестве амортизационных отчислений в первый год эксплуатации основных фондов со сроком службы свыше трех лет до 50% первоначальной их стоимости.

Интерес представляет вариация неравномерного метода амортизации, состоящая в использовании понятия кумуляции – накопления чего-либо в ограниченное время. Кумулятивный метод предусматривает расчет норм амортизации по каждому году срока службы фондов отдельно с использованием кумулятивного числа. Это число является суммой чисел, означающих последовательные номера лет срока службы фондов, и определяется по формуле суммы членов арифметической прогрессии. Например, при $T = 7$ лет кумулятивное число

$$КЧ = 1+2+3+4+5+6+7=28, \text{ или в сокращенной записи } КЧ = \frac{1+7}{2} \times 7 = 28.$$

Норма амортизации по годам исчисляется делением числа лет, оставшихся с i -го года срока службы фондов до конца амортизационного срока, на кумулятивное число с переводом результата в проценты. В нашем примере:

$$\text{первый год: } \frac{7}{28} \times 100\% = 25\%;$$

$$\text{второй год: } \frac{6}{28} \times 100\% = 21,4\%; \text{ и т.д.}$$

$$\text{седьмой год: } \frac{1}{28} \times 100\% = 3,6\%.$$

В случае расчета норм по этому методу при преждевременной замене оборудования на новую технику существенно снижена сумма недоамортизации. Ведь при равномерной амортизации доля седьмого года была бы равна $100 : 7 = 15,3\%$.

Не требует доказательства, что потребность в основных производственных фондах может быть снижена при эффективном их использовании. Поэтому важно давать оценку степени задействования фондов в производственном процессе. С этой целью используются различные показатели. Некоторые из них характеризуют общую картину деятельности на предприятии, их называют *интегральными*, обобщающими. Другие позволяют установить уровень использования фондов в рамках подразделения предприятия, на отдельных рабочих местах. Их называют *частными* показателями.

К частным относятся показатели *экстенсивного* и *интенсивного* использования основных производственных фондов. Понятие экстенсивности связано преимущественно с количественными характеристиками времени использования. Расчету подлежит

коэффициент использования календарного времени (по числу дней в году), режимного времени (по числу рабочих дней в году), планового времени (по числу дней действительной работы оборудования с учетом ремонтов, переналадок, перемещения), когда фактические показатели сопоставляются с номинальными. Большой интерес представляет оценка внутрисменных простоев. В экономической литературе подчеркивается значение *коэффициента сменности работы оборудования* ($K_{см}$). Такой коэффициент может быть установлен как для отдельных единиц или типового ряда оборудования, так и для общего количества оборудования на предприятии. Если станок в течение месяца использовался 12 дней по 2 смены и 12 дней по 3 смены, то $K_{см} = \frac{2 \cdot 12 + 3 \cdot 12}{24} = 2,5$. Если в цехе 10 станков используется в одну смену, а 30 станков – в три смены, то $K_{см} = \frac{10 \cdot 1 + 30 \cdot 3}{40} = 2,5$. При определенном составе станочного парка возрастание коэффициента сменности позволяет увеличить объем производства продукции.

Аналогичный анализ возможен и в отношении других видов предпринимательства. Торговые предприятия переходят на удлиненную продолжительность обслуживания посетителей или даже на круглосуточную работу. То же возможно и в функционировании спортивных комплексов.

Показатель интенсивного использования основных производственных фондов ($K_{инт}$) выражает степень использования производственной мощности оборудования. Его расчет производится сопоставлением фактической выработки продукции с выработкой, определяемой технически обоснованной нормой производительности:

$$K_{инт} = V_{факт} : V_{норм}$$

Рассмотрим ряд примеров. Автомобиль грузоподъемностью 5 тонн перевозит штучный груз весом 3 тонны, при этом $K_{инт} = 0,6$, или 60%. На строительной площадке монтажный кран обеспечивает подъем самого тяжелого изделия в конструкции возводимого здания. При подъеме остальных изделий технические возможности крана используются не в полной мере. Лесопильная рама может обеспечивать распиловку бревна определенного диаметра. Если необходимо распиливать бревна меньшего диаметра, объем продукции за смену будет меньше потенциально возможного.

Повышение интенсивности использования может достигаться не только в отношении технических средств, а также и применительно к производственным площадям и объемам зданий и сооружений. В цехе завода возможна установка дополнительных станков, в торговом зале магазина – организация дополнительного рабочего места продавца, в складском помещении – дополнительных стеллажей или наращивания их по высоте.

Из числа интегральных показателей важную роль играет **фондоотдача** основных производственных фондов, позволяющая оценить степень использования определенной совокупности фондов по предприятию или цеху, участку, отделению.

$$\Phi_{\text{отд}} = В : \Phi_{\text{осн}},$$

где $\Phi_{\text{отд}}$ – фондоотдача в рублях стоимости продукции на один рубль стоимости фондов;

$В$ – годовой объем валовой продукции, руб.;

$\Phi_{\text{осн}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

Понятие о среднегодовой стоимости основных производственных фондов возникает в связи с тем, что наряду с оборудованием, используемым в течение полного года его эксплуатации, практически неизбежны ввод в действие новых элементов фондов после начала отчетного года и выбытия до окончания отчетного года объектов, числящихся в составе фондов. Принято, что учитываются в расчетах и отчетности только полные месяцы использования оборудования или отсутствия его в составе действующих фондов. Расчет проводят по формуле:

$$\Phi_{\text{ср.год}} = \Phi_{\text{нг}} + \frac{\Phi_{\text{вв}} \cdot \Pi_{\text{вв}}}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб}} \cdot \Pi_{\text{выб}}}{12},$$

где $\Phi_{\text{ср.год}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов продукции за отчетный год, руб.;

$\Phi_{\text{нг}}$ – стоимость основных производственных фондов предприятия на начало отчетного года, руб.;

$\Phi_{\text{вв}}, \Phi_{\text{выб}}$ – стоимость введенных и выбывших в течение года основных производственных фондов, руб.;

$\Pi_{\text{вв}}, \Pi_{\text{выб}}$ – число полных месяцев на момент взятия фондов на бухгалтерский учет или снятия с учета фондов.

Округление сроков до полных месяцев является практически оправданной мерой. С учетом того, что реально имеют место ввод и выбытие фондов, влияние такого округления на расчет коэффициентов фондоотдачи или фондовооруженности труда несущественно.

Фондоемкость продукции характеризует долю стоимости основных производственных фондов, приходящихся на один рубль стоимости выпущенной продукции. Эта величина является обратной фондоотдаче. Ясно, что предприятие должно стремиться обеспечивать возрастание фондоотдачи и снижение фондоемкости. Для этого необходимо достигать повышения показателей экстенсивного и интенсивного использования оборудования путем увеличения показателя сменности работы оборудования, сокращения времени простоев оборудования и других мероприятий.

Определенное распространение в качестве интегрального

коэффициента имеет *произведение показателей экстенсивного и интенсивного использования оборудования*. При всей условности этого показателя, когда действительная роль причин потерь в производстве продукции не раскрывается, удается все же установить общую картину уровня использования элемента основных производственных фондов. А произведение двух сомножителей, имеющих значение каждого в границах от нуля до единицы, всегда будет меньше значения любого из сомножителей и может быть тревожным сигналом неблагоприятия использования фондов.

Еще одним показателем, относящимся к использованию основных производственных фондов, является *фондовооруженность труда*, показывающая уровень оснащенности работников техническими средствами. Этот показатель определяется делением среднегодовой стоимости фондов на среднюю списочную численность работников или рабочих. Если очевидны различия в фондовооруженности труда в различных отраслях хозяйственной деятельности, то несомненный интерес для экономического анализа представляет сопоставление этого показателя в отношении предприятий сходного профиля деятельности. Анализ совокупности показателей фондоотдачи и фондовооруженности труда позволяет не только оценить уровень использования фондов, но и уровень организации труда на предприятии.

Теперь рассмотрим активы предприятия, которые были ранее упомянуты в качестве оборотных.

К **оборотным активам (фондам)** предприятия относится та часть имущества, которая используется в течение одного производственного цикла и полностью переносит свою стоимость на стоимость производимой продукции, изменяя свою натурально-вещественную форму. Оборотные активы определяют как текущие активы, т.е. постоянно оборачивающиеся в предпринимательской деятельности. Это оборот поддается непосредственному наблюдению в течение относительно короткого календарного времени – не более года.

Оборотные активы предприятия находятся в трех последовательных состояниях, составляющих три фазы развития процесса предпринимательской деятельности. *Первому состоянию* соответствует денежная форма, когда средства предприятия в форме денег расходуются на приобретение ресурсов, необходимых для создания продукции. *Второе состояние*, производственное, характеризуется как процесс потребления приобретенных в материальной форме ресурсов, оно завершается созданием продукции. *Третье состояние* заключается в реализации готовой продукции, т.е. средств в товарной форме, получении соответствующей денежной массы. Естественно, что такой оборот связан с использованием основных фондов.

Оборотные активы предприятия в стоимостной оценке получили в практике название оборотных средств – денежных средств, выделяемых для формирования его оборотных фондов. Состав оборотных средств представлен на рис.3.2.



Рис.3.2. Состав оборотных средств

Если состав оборотных средств дает представление о перечне элементов, то структура оборотных средств отражает количественные пропорции элементов, выраженные в процентах. Эти показатели во многом зависят от вида предпринимательской деятельности.

Оборотные производственные фонды представлены предметами труда. Состав их определяется видом предпринимательской деятельности и может включать сырье, материалы, запчасти, топливо, инструменты, семена, посадочный материал, корма, удобрения и т.п. Эта часть фондов называется *производственными запасами*. Второй составляющей фондов является *незавершенное производство*, т.е. предметы труда, вступившие в процесс их потребления, но не прошедшие всех стадий обработки, необходимых для приемки готовой продукции. К понятию незавершенного производства относят полуфабрикаты собственного изготовления. Этот вид продукции для ее изготовителей является законченной продукцией, однако в масштабах предприятия подлежит дальнейшей переработке другими подразделениями для выработки готовой продукции. Третьей составляющей оборотных производственных фондов являются *расходы будущих периодов*. К ним относятся средства, затраченные в отчетном периоде на подготовку и выпуск новой продукции, требующей конструкторских разработок, приведения испытаний, перестановки оборудования и т.п. Эти затраты лишь со временем перенесут свою стоимости на производимую продукцию.

Все три компонента оборотных производственных фондов относятся к производственной сфере, обеспечивают создание продукции. Их экономическое движение тесно связано с фондами обращения, которые обслуживают обменные процессы предпринимательской деятельности, так называемую, сферу обращения.

Усредненной характеристикой промышленного предпринимательства можно считать около двух третей оборотных

средств, приходящихся на оборотные производственные фонды, и одну треть – на фонды обращения.

К **фондам обращения** причисляются готовая продукция, дебиторская задолженность и денежные средства. *Готовая продукция* предназначена для отпуска потребителям и может быть представлена запасами на складе предприятия или отправленными, но еще не оплаченными товарами. *Денежные средства* могут находиться на расчетных счетах предприятия в банках и в кассе предприятия. Кроме того к денежным средствам относят *дебиторскую задолженность* со сроком погашения не более одного года, когда средства причитаются предприятию, однако еще не получены, на расчетном счете не учтены.

В использовании оборотных средств важнейшим принципом для предприятия должно быть ресурсосбережение. Речь идет, в первую очередь, об обеспечении экономного расходования материальных ресурсов. Это достигается снижением материалоемкости единицы продукции, использованием совершенной техники и технологии, сокращением потерь в производственном процессе. Чем больше овеществленного труда используется в производственной деятельности предприятия, тем значительнее роль ресурсосбережения в достижении экономических успехов предприятия.

В оценке расхода материальных ресурсов выделяют два понятия. *Удельный расход* определенного вида ресурса является показателем его затрат в натуральном выражении на единицу продукции. Он включает полезный расход, отходы и потери при выполнении процесса, а определяется делением полного количества израсходованного ресурса на полное количество произведенной продукции. *Общий расход материальных ресурсов* характеризует суммарные затраты на выполнение произведенной программы в отношении произведенной продукции. Он имеет денежное выражение, но в отношении определенного ресурса может исчисляться в натуральном измерении.

Тесную связь с проблемами расхода материальных ресурсов имеет понятие материалоемкости продукции, имеющей назначение, в основном, сравнительного показателя. *Материалоемкость продукции* – это отношение стоимости материальных ресурсов, израсходованных на производство продукции, к ее стоимости в целом. Она позволяет сопоставить однородную продукцию по признаку различия в расходах ресурсов при равных потребительских свойствах вариантов продукции или различия в уровне потребительских свойств продукции при одинаковых расходах ресурсов. Влияние на результаты сопоставления могут оказать конструктивные решения продукции, технология изготовления, использование материалов-субститутов, обеспечивающих равноценность замены без потерь свойств продукции. Для примера можно сравнить два холодильника, у одного из которых при меньшем весе или меньших габаритах наличествует тот же или даже больший объем холодильной и морозильной камеры, чем у второго. Выигрывает в соревновании первый.

Важно отметить показатель полезного использования материальных ресурсов, который зависит от параметров ресурсов и готовой продукции, от технологических особенностей производства. При остеклении окон определенного архитектурного рисунка величина отходов будет зависеть от размеров используемого стандартного стекла. Доля опилок в объеме распиливаемого лесоматериала определяется характеристиками лесорамы – толщиной полотна пилы и структурой ее зубцов.

Возможность использования отходов производства для дополнительного выпуска продукции повышает экономические показатели деятельности предприятия. В этом случае в сопоставлении с объемом выпускаемой продукции уменьшаются затраты на приобретение ресурсов, включающие в общем случае совокупную стоимость прошлого труда по их добыче, переработке и поставке. Это позволяет более бережно использовать оборотные средства предприятия.

По условиям организации оборотные средства разделяются на *нормируемые* и *ненормируемые*. Эффективное использование ресурсов предприятия достигается в результате нормирования оборотных средств, состоящего в разработке обоснованных условиями деятельности норм и нормативов, их формирования и расходования. Целью нормирования является установление объема средств, обеспечивающих бесперебойную работу предприятия путем создания соответствующих запасов материальных ценностей, целесообразных остатков незавершенного производства, наличия других оборотных средств.

Норма оборотных средств представляет установленную расчетом величину минимально необходимых для регулярного обеспечения производственного процесса запасов товарно-материальных ценностей. Такая норма рассчитывается в единицах измерения ресурса в виде абсолютного показателя (тонна, штука, кв метр и т.п.) или в днях запаса, т.е. установления срока, в течение которого производственный процесс обеспечен достаточным количеством ресурса.

Норматив оборотных средств выражается минимальной суммой стоимости средств, обеспечивающих нормальную работу предприятия. Он может быть рассчитан для отдельных элементов оборотных средств или по деятельности предприятия в целом. В соответствии с рассмотренным ранее составом оборотных средств норматив определяется по формуле:

$$N_{\text{об.ср.}} = N_{\text{пр.з.}} + N_{\text{н.п.}} + N_{\text{г.п.}} + N_{\text{б.п.}}$$

где $N_{\text{пр.з.}}$ – норматив производственных запасов;
 $N_{\text{н.п.}}$ – норматив незавершенного производства;
 $N_{\text{г.п.}}$ – норматив запасов готовой продукции на складе предприятия;
 $N_{\text{б.п.}}$ – норматив оборотных средств по расходам будущих

периодов.

Норматив по каждому слагаемому в формуле определяется умножением нормы на показатель стоимости единицы ресурса. Если норма выражена в днях запаса, что характерно особенно для производственных запасов, то в расчет норматива необходимо включить однодневный расход ресурса.

При расчете *нормативов производственных запасов* учитывают транспортный запас (пребывание ресурса в пути), технологический запас (время, необходимое на подготовку ресурса к использованию), текущий запас (обеспечение бесперебойного производственного процесса), страховой запас (исключение сбоев производства в случае срыва поставки, поступления некачественных ресурсов).

При расчете *нормативов незавершенного производства* учитывается продолжительность производственного цикла, в прямой зависимости от которой находится норма запаса в незавершенном производстве. Потребность в оборотных средствах по незавершенному производству тем более велика, чем продолжительнее цикл создания готовой продукции.

При расчете *нормативов по готовой продукции* на складе предприятия учитывается необходимость накопления и создания партии продукции, соответствующей требованиям контракта или правилам отгрузки по использованию транспортных средств, так называемой транзитной норме, т.е. максимальной массе груза, принимаемой к перевозке в конкретных условиях.

Расчет *норматива оборотных средств по расходам будущих периодов* основан не на норме, которая в этом случае даже не определяется, а на реальных условиях деятельности предприятия. При этом суммируются затраты, имевшие место на начало планируемого года и планируемые в этом году затраты. Из данной суммы вычитываются ранее произведенные затраты, которые, как ожидается, будут отнесены на стоимость продукции в связи с началом ее выпуска уже в планируемом году.

Оборотные средства по источникам образования разделяются на *собственные* и *заемные*. Такая характеристика уже была дана во втором разделе финансовым ресурсам предприятия. Следует добавить, что собственные оборотные средства должны обеспечивать предприятию устойчивую деятельность в постоянных условиях напряженной работы. Заемные оборотные средства – кредиты банков, кредиторская задолженность предприятия и другие пассивы – необходимы и используются в условиях повышенной потребности в средствах, которая может возникать в определенных обстоятельствах, связанных с влиянием внешней среды.

Можно заметить, что нормируемые оборотные средства, рассмотренные ранее, формируются за счет собственных источников. Установление размеров нормативов производится самим предприятием самостоятельно. Что касается ненормируемых оборотных средств, к

которым относятся денежные средства, дебиторская задолженность, готовая продукция, отправленная со склада предприятия, то они образуются в значительной мере за счет заемных средств. Отнесение их к понятию ненормируемых определяется сущностью этого имущества. когда нормирование не имеет экономического смысла, не вызывается необходимостью.

В отношении оборотных средств, эффективность использования которых существенно влияет на финансовые результаты деятельности предприятия, анализ проводится по ряду показателей: соотношение собственных и заемных оборотных средств, оборачиваемость оборотных средств, выраженная коэффициентом оборачиваемости и длительностью оборота, абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств, платежеспособность предприятия, ликвидность предприятия.

Соотношение собственных и заемных оборотных средств характеризует степень финансовой самостоятельности предприятия, его устойчивости в условиях затруднений в привлечении заемных средств. Это соотношение не является устойчивым показателем и динамично меняется в течение хозяйственного года, что зависит от кредитной политики предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств определяющим образом показывает эффективность их использования. Ранее было отмечено, что оборотные средства проходят три последовательные стадии своей трансформации – денежную, производственную, товарную. Ясно, что время прохождения этих стадий и определяет продолжительность периода оборота, и оборачиваемость показывает скорость этого движения. Продолжительности любой из стадий, равно как и хозяйственного цикла в целом, существенно влияют на потребность в средствах, увеличивая ее по мере своего возрастания.

Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) показывает объем реализации продукции в денежном исчислении, приходящийся на каждый рубль оборотных средств за отчетный период:

$$K_{об} = B : \Phi_{ср},$$

где B – выручка от реализации продукции за отчетный период, руб.;
 $\Phi_{ср}$ – средняя стоимость оборотных средств за отчетный период, руб.

По существу этот показатель показывает число оборотов, совершенных за отчетный период совокупностью оборотных средств. Возрастание коэффициента оборачиваемости на предприятии позволяет судить об интенсификации хозяйственных процессов и о возможности сокращения вовлекаемой в деятельность суммы оборотных средств, особенно в части заемных, имеющих определенную цену. Что касается собственных средств, возникает возможность использования их в решении дополнительных задач.

Длительность оборота (Т) измеряется в днях и определяется путем деления продолжительности периода по числу дней на коэффициент оборачиваемости.

$$T = D : K_{об},$$

где *D* – число дней в периоде (год, квартал, месяц).

Абсолютное высвобождение оборотных средств является следствием улучшения их использования и состоит в прямом уменьшении требуемых средств предприятия при сохранении или даже возрастании объемов производства.

Относительное высвобождение имеет место, когда объемы реализации продукции возрастают в большей мере, чем в то же время возрастают используемые оборотные средства. Если абсолютное высвобождение может проявиться в определенном образом ограниченных условиях деятельности предприятия, например, сохранении объемов производства, то относительное высвобождение свойственно любым пропорциям деятельности, как возрастанию, так и сокращению объемов производства. Установление факта относительного высвобождения оборотных средств в любом случае говорит об улучшении экономической деятельности предприятия.

Вопросы платежеспособности и ликвидности предприятия, имеющее без сомнения связь с использованием оборотных средств, подлежат рассмотрению в третьей юните по данному курсу.

4. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любые производственные процессы, даже на заводах-автоматах, которые совсем не характерны для российской экономики, как и для экономики многих других государств, совершаются при участии людей. Труд как целесообразная деятельность людей, является составляющей частью всякой хозяйственной деятельности.

Совокупность работников, выполняющих различные производственные задания, имеющих различные профессионально-квалификационные характеристики, занятых на определенном предприятии, составляет трудовые ресурсы, **кадры предприятия**.

Обращая внимание на важнейшие черты развитой рыночной экономики, следует отметить необходимость признания роли работников в достижении целей предприятия. Это побуждает субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность, руководителя предприятия, уделять неотложное внимание вопросам организации труда, работы с коллективом. Каждый работник должен быть использован на том месте и в том качестве, которые способствуют эффективной деятельности предприятия в целом. Работники используют средства труда, воздействуя на предметы труда, и значит на каждом рабочем месте создается продукция, способствующая получению предприятием прибыли. Это связано с тем, что создаваемая в процессе труда стоимость

превосходит затраты на оплату труда.

Трудовым ресурсам в отличие от всех иных ресурсов предприятия присущ волевой фактор поведения. Работник не только может принимать решение по осуществлению деятельности на данном предприятии или отказу от нее. Он может прикладывать свои физические и духовные силы, активно участвуя в достижении целей предприятия, либо быть пассивным исполнителем воли руководителя. Трудовой коллектив должен быть организован на основе единомыслия, осознания роли каждого в обеспечении общего успеха. Каждый работник является личностью и требует соответствующего внимания со стороны остальных работников. Вполне вероятно образование на предприятии неформальных групп работников, которые могут оказывать значительное влияние на весь коллектив. Их этому следует важность и сложность установления на предприятии благоприятных трудовых и социальных отношений.

Кадровая политика предприятия, состоящая в установлении отношений с работниками, включает такие направления деятельности как определение потребности в рабочей силе по признакам количества и качества, формы включения работников в деятельность предприятия, контроль и оперативные усилия по совершенствованию использования работников в интересах целей предприятия. Имеют признание ряд принципов кадровой политики – изучение каждого работника, соблюдение равных отношений со всеми, обеспечение каждому возможности участвовать в делах коллектива.

Потребность в кадрах определяется характером и масштабами деятельности предприятия, степенью укомплектованности на каждый определенный момент времени. Планирование кадров связано с оценкой предстоящего состояния предприятия. Предприятие может расширять объемы производства, развивать новые направления деятельности. В равной мере возможны и противоположные намерения. Во всех случаях речь идет о количестве и качестве персонала, о конкретных подразделениях предприятия, об определенных сроках изменений. Планирование может иметь текущий и перспективный характер. При рассмотрении потребностей в кадрах в будущем необходимо исходить из условия, что имеющийся в момент планирования состав кадров подвергается изменениям в процессе деятельности предприятия. Это придает известную неопределенность постановке задачи, вероятностный характер условий решения задачи.

Фактором определения требуемой численности персонала может быть число рабочих мест, если они имеют четкую технологическую оформленность, когда от исполнения процессов на их совокупности зависит нормальная деятельность предприятия или его подразделения. Наряду с этим требуемая численность может определяться расчетными трудозатратами на производство продукции, когда заданным условием является продолжительность работы. Еще одним фактором выступает норма обслуживания, т.е. зона трудовой деятельности, соответствующая

возможностям человека или группы людей. Имеются в виду такие, например, виды деятельности, как работа контролера на проверке качества продукции, официанта в ресторане, сторожа в системе охраны и т.п.

В структуре кадров на предприятии принято выделять определенные категории, характеризующие степень участия работников в хозяйственной деятельности предприятия. Следует отметить, что принятая терминология по существу связана с промышленными предприятиями, когда все работники предприятия разделяются на промышленно-производственный и непромышленный персонал, иногда называемый непромышленным. Первую категорию составляют лица, участвующие в основной деятельности предприятия по производству промышленной продукции. Ко второй категории относятся лица, которые не участвуют непосредственно в промышленном производстве, действуют в иных отраслях экономики. Можно отметить, что такая категоризация затрудняет анализ кадров во всех сферах хозяйствования кроме промышленности, например, в связи, транспорте, торговле, материально-техническом снабжении, лесном хозяйстве и т.п., где также осуществляются производственные процессы. В конце концов, производственный характер имеет деятельность и в юридической консультации, и в банке, и в троллейбусном парке, и на почте.

Производственный персонал предприятия включает рабочих, выполняющих основные и вспомогательные процессы, инженерно-технических работников, служащих, младший обслуживающий персонал и работников охраны. Инженерно-технические работники осуществляют организационное, техническое и экономическое руководство в подразделениях предприятия всех уровней. Функциями служащих являются делопроизводство, выполнение счетно-бухгалтерских, административно-хозяйственных и подобных операций. Младший обслуживающий персонал призван обеспечивать уход за служебными помещениями, обслуживать остальные группы работников предприятия.

Классификация кадров предусматривает разделение по профессиям, специальностям и квалификации. **Профессия** определяется комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков, требуемых для деятельности в определенной области хозяйствования. Специальность присуща отдельным направлениям в рамках профессии. Например, лицо является строителем по профессии, каменщиком по специальности, или агрономом по профессии, садоводом по специальности. **Квалификация** определяет уровень подготовки, позволяющей выполнять работы разной степени сложности или в разных по сложности условиях.

Для оценки количественного состава кадров предприятия используются показатели списочной, явочной и среднесписочной численности работников.

Списочная численность работников предусматривает учет всех работников на определенную дату с включением тех, с кем в этот день

был оформлен или расторгнут трудовой договор. Работающие неполный рабочий день и выполняющие трудовую деятельность на дому также включаются в списочную численность. Учету подлежат все работники вне зависимости от их участия в трудовом процессе, в том числе находящиеся в служебных командировках, в отпуске, на бюллетене по болезни, в декретном отпуске, выполняющие государственные или общественные обязанности, обучающиеся в учебных заведениях, находящиеся в прогуле. В списочной численности не учитываются совместители.

Явочная численность работников определяется по данным табельного учета списочного состава в определенный день, ежедневно, включая и находящихся в командировке. Она позволяет установить число работников, вышедших на работу, и распределение работников по сменам, что определенно показывает степень использования рабочих мест.

Среднесписочная численность работников устанавливается за определенный отрезок времени (месяц, квартал, год) на основе данных табельного учета. При этом из списочной численности исключаются женщины, находящиеся в декретном отпуске и в отпуске по уходу за ребенком, лица, использующие отпуск без сохранения заработной платы и находящиеся на обучении в образовательных учреждениях.

Управление персоналом представляет собой определенную функциональную сферу деятельности. Управление включает разработку и осуществление кадровой политики, принятие и реализацию решений в отношении деятельности работников предприятия. Оно имеет задачей своевременно обеспечить предприятие рабочим персоналом в необходимом количестве и требуемого качества. При этом персонал должен быть расставлен в интересах достижения целей предприятия и соответствующим образом стимулирован. Цель управления кадрами состоит в формировании коллектива, способного инициативно действовать в разнообразных условиях обстановки. Законодательство предусматривает использование на предприятии нормативных и методических документов – правил внутреннего трудового распорядка, положения о персонале, положения о подразделении, должностных инструкций, коллективного договора.

Управление кадрами на основе кадровой политики предприятия включает в себя:

- планирование, наем работников;
- размещение работников по подразделениям и рабочим местам;
- обучение и переподготовку работников;
- обеспечение продвижения по службе;
- формирование условий труда;
- стимулирование развития персонала;
- способствование комфортному психологическому климату в коллективе.

Управление кадрами осуществляют самостоятельные подразделения предприятий – отделы кадров и все линейные или функциональные руководители. В малых предприятиях эта задача полностью возложена на руководящий орган. Индивидуальный предприниматель, привлекающий в своих целях наемных работников, обеспечивает управление их деятельностью самостоятельно.

В управлении кадрами можно выделить три последовательных этапа. *Во-первых*, проводится анализ ситуации, позволяющий увидеть необходимость изменений в составе кадров путем дополнения, сокращения, замены. Это требует знания перспективы развития производства и проведения анализа имеющегося персонала с выявлением его сильных и слабых сторон. *Во-вторых*, устанавливаются пути обеспечения требуемого состава и состояния персонала к определенным установленным срокам. При этом осуществляется подбор, проводятся собеседования, тестирование, оценка пригодности работника. В отношении действующих работников обеспечивается их подготовка и переподготовка. В оценке работников недостаточно учитывать имеющийся уровень знаний и умений, которые в условиях научно-технического прогресса могут быстро устареть. Важно выявить в человеке способность к обучению и готовность к сотрудничеству, расположенность к общению. Эти качества очень важны в качестве критериев отбора и продвижения по службе работников предприятия. Обучение должно быть фактически непрерывным, включая аспекты самообучения. Обучение может быть организовано на рабочем месте с передачей опыта в процессе работы, вне рабочего места с группой работников по составленному графику занятий или с отрывом от производства на краткосрочных курсах. *В-третьих*, осуществляется контроль соответствия достигнутых результатов поставленным целям. При этом могут быть установлены определенные отклонения, которые потребуют дополнительного найма или увольнения работника, продолжения обучения и других мер.

В оценке возможностей работника и достигнутых им результатов используются разные подходы и методы. *Ранжирование работ*, например, позволяет определить уровень важности каждой работы в отношении достижения целей предприятия. При этом устанавливаются необходимые характеристики работника по квалификации, устанавливаются обязанности и вытекающая из них ответственность.

Интересным методом считается *установление времени бесконтрольности*. В этом случае определяется продолжительность периода, в течение которого работник способен осуществлять свою деятельность без вмешательства руководителя, без наблюдения за ним, достигая при этом положительного результата работы. Такой метод применим и к рабочим, но наиболее целесообразен в отношении служащих, работников аппарата управления.

Оценка достигнутых результатов позволяет избежать неблагоприятного развития ситуации, обеспечить расстановку

работников, способствующую достижению целей на определенных работах в изменяющихся условиях.

Особую важность приобретает задача управления кадрами, если предприятие имеет стратегические цели развития, переходит к диверсификации своей деятельности, когда требования к работникам возрастут.

Организация высокопроизводительного труда основана на четкой регламентации требований к его результатам. Должна быть установлена определенная мера труда каждого работника или группы работников. Достижение такой цели обеспечивает нормирование труда. Под *нормированием труда* понимают установление норм затрат времени рабочих и машин, составляющее техническое нормирование, и установление норм оплаты труда, составляющее тарифное нормирование. Рассмотрение тарифного нормирования включено в материалы третьей юниты дисциплины.

Техническое нормирование неразрывно связано с научной организацией труда. Его задачей является обеспечение прогрессивной организации труда на основе технически обоснованных норм. Используют два метода установления норм – аналитический (по элементам) и опытно-статистический (на основе общей оценки).

Аналитический метод предусматривает исследование трудового процесса, расчленение его на элементы и обоснование затрат времени по каждому элементу с последующим суммированием этих затрат. Такие нормы называют технически обоснованными.

Опытно-статистический метод основан на установлении норм по материалу прошлых периодов, по опыту, оцененному в целом. При этом резервы повышения производительности труда не выявляются, следовательно, передовой опыт не рассматривается, по крайней мере в должной степени.

Исследование трудовых процессов при аналитическом методе нормирования труда основывается на изучении затрат времени методами хронометража, фотоучета, фотографии рабочего времени, проведения моментных наблюдений. Применение того или иного метода определяется конкретными условиями деятельности на предприятии и целями исследования. Важным фактором выбора метода является количество одновременно наблюдаемых работников.

При нормировании труда устанавливают нормы времени и нормы выработки. К этому следует причислить и упомянутые ранее нормы обслуживания. *Норма времени* – это необходимые затраты времени для выполнения единицы конкретной работы в определенных условиях исполнителями определенной квалификации. Поскольку такие нормы измеряются в человеко-часах, правильнее говорить о нормах затрат труда на производство единицы продукции. Особенно это важно, когда работа выполняется несколькими рабочими, когда понятие затрат труда отделяется от понятия продолжительности работы.

В ряде случаев затраты труда измеряют в человеко-днях. В отличие

от измерителя в виде человеко-часа, отражающего четко часовую продолжительность работы одного человека, измеритель человеко-день достаточно условен. Под ним понимается участие работника в трудовом процессе в течение рабочего дня вне зависимости от фактического времени работы, продолжительности смены. Отработанным человеко-днем признается явка работника на рабочее место независимо от того, сколько часов он отработал. Именно этот показатель используется в установлении явочной численности работников. Обычно областью использования такого укрупненного показателя является расчет трудоемкости выполнения некоторого объема работ, когда заданная продолжительность работ позволяет установить требуемый состав исполнителей. Либо наоборот, заданный состав исполнителей дает основание судить о продолжительности работ. Подобные трудозатраты устанавливаются в материалах калькуляций, сметной документации.

Норма выработки отражает, какое количество продукции должно быть произведено в определенных условиях одним или несколькими исполнителями определенной квалификации в единицу времени или за единицу трудозатрат. Норма выработки имеет натуральное выражение в зависимости от вида продукции. Ее целесообразно устанавливать, если в течение рабочей смены выполняется одна и та же работа при неизменном составе исполнителей. По существу норма выработки есть величина, обратная норме времени (норме затрат труда, как было ранее отмечено).

Данные нормирования труда позволяют оценить производительность труда по предприятию в целом и в его подразделениях. Характеристики производительности труда имеют натуральное или стоимостное выражение. *Натуральные показатели* позволяют сопоставить данные одного предприятия в разные отрезки времени или данные разных предприятий, выпускающих однородную продукцию. *Стоимостные показатели* обеспечивают оценку производительности труда на предприятиях, выпускающих разнообразную продукцию. На динамику этих показателей оказывают существенное влияние изменения цен на продукцию. В условиях инфляционных процессов роль стоимостных показателей производительности труда снижается.

Производительность труда объективно определяется рядом факторов. В их числе технический уровень производства, выраженный используемыми видами техники, технологических процессов, состояние организации производства и труда, что уже было рассмотрено в материалах первой юниты, влияние внешних условий, определяемых природными характеристиками, как это наиболее наглядно выражено в сельском хозяйстве.

Наряду с этим важную роль играет человеческий фактор. В условиях рыночных механизмов хозяйствования результаты деятельности предприятия во многом определяются вкладом работника в достижение плановых результатов. *Мотивация труда* как совокупность внутренних

побуждений человека или группы людей к определенной деятельности становится не менее значимым фактором, чем административное воздействие на работников или прямое материальное стимулирование. Для мотивации характерны такие состояния психики как желание, ориентация, целевая установка.

Перед управлением трудом возникает необходимость его мотивации, реализации мотивационного направления деятельности. Задача состоит в изучении склонностей и интересов индивида, установлении его возможностей в коллективе. Позиция человека определяется осознанием им своих потребностей и выработкой способов их удовлетворения. Поэтому важно воздействовать на выявление взаимосвязи интересов работника с целями предприятия. Работник должен осознать, что достижение его целей напрямую связано с успехами предприятия, что его цели неразрывны с целями предприятия.

Такая целевая установка органов управления может воплощаться в ряд направлений воздействия на работников, которые обобщают богатую практику менеджмента в области работы с трудовыми ресурсами. Основными направлениями являются:

1. Совершенствование организации труда. Условия труда должны быть благоприятны для личности. Процесс труда должен содержать элементы, вызывающие интерес работника, побуждающие его к расширению уровня знаний и умений, обеспечивающие выполнение на этой основе дополнительных функций.

2. Материальное стимулирование. Дополнительные усилия работника сопровождаются дополнительной оплатой труда, прогрессивным поощрением. При возможности работники становятся участниками юридического лица – предприятия, что дает им возможность участвовать в распределении прибыли.

3. Повышение качественных показателей кадров предприятия. Работника побуждают повышать свой образовательный уровень, совершенствовать профессиональные знания и квалификационный уровень.

4. Создание здоровой социальной атмосферы в коллективе. Формируется обстановка доверия между индивидами и их неформальными группами. Предотвращаются конфликтные ситуации. Вырабатывается чувство сопричастности личности к делам предприятия.

5. Вовлечение работников в процессе управления предприятием. Проводятся производственные совещания, учитываются мнения и предложения работников, отчеты руководителей перед коллективом по результатам деятельности предприятия.

6. Нематериальное стимулирование. Предоставляется право на благоприятный для личности график работы. Осуществляются психологические поощрения. Разрабатываются и осуществляются мероприятия по улучшению социальных условий труда.

Ранее было отмечено, что структура кадров, отражающая пропорции

отдельных элементов состава кадров, не является неизменной, определяется задачами предприятия и рядом объективных факторов. Состояние кадров в определенный момент времени или изменения состояния за некоторый период определяют с использованием коэффициентов.

Коэффициент приема кадров $K_{пк}$ выражает отношение числа работников $P_{п}$, принятых за период, к среднесписочной численности за этот период $P_{сч}$:

$$K_{пк} = P_{п} : P_{сч} \times 100(\%).$$

Коэффициент выбытия кадров $K_{вк}$ показывает отношение числа работников $P_{уб}$, выбывших по всем причинам за период, к среднесписочной численности за этот период:

$$K_{вк} = P_{уб} : P_{сч} \times 100(\%).$$

Коэффициент текучести кадров $K_{тк}$ в отличие от коэффициента выбытия $K_{вк}$ учитывает увольнение числа работников только по причинам собственного желания и нарушения трудовой дисциплины $P_{сжн}$. При этом увольнения, связанные с общегосударственной или производственной необходимостью, не учитываются. Примерами таких увольнений являются уход на пенсию, перевод на другое место работы.

$$K_{тк} = P_{сжн} : P_{сч} \times 100(\%).$$

Коэффициент стабильности кадров $K_{ск}$ позволяет оценить степень неизменности кадрового состава предприятия.

$$K_{ск} = 1 - P_{сжн} : (P_{счнг} + P_{п}),$$

где $P_{счнг}$ – среднесписочная численность работников на начало отчетного года.

В расчете коэффициента стабильности кадров имеется определенная условность, поскольку показатели $P_{сжн}$ и $P_{п}$ исчислены безотносительно к продолжительности нахождения этих сотрудников в составе персонала предприятия, в то время как показатель $P_{счнг}$ рассчитан как среднегодовой. Таким образом стабильность рассмотрена без учета конкретного времени исключения и включения выбывших и принятых работников.

С учетом государственных законоположений по обеспечению занятости населения в Российской Федерации предпринимательские организации принимают на себя соответствующие обязательства, в частности в отношении **квотирования рабочих мест**. На обеспечение условий этих обязательств направлено законодательство субъектов

Российской Федерации. Например, закон г.Москва “О квотировании рабочих мест в г.Москве” устанавливает работодателям квоты рабочих мест для трудоустройства граждан, нуждающихся в социальной защите. Это относится к инвалидам и некоторым категориям молодежи. Предприятия должны предоставлять часть своих рабочих мест указанным лицам. Если прием на работу таких работников не соответствует плану развития предприятия, предусматривается возможность перечисления за каждого нетрудоустроенного в рамках квоты средств на специальный счет фонда занятости населения. Сумма перечисления увязана с уровнем среднемесячной заработной платы. Поступившие в фонд средства расходуются на создание новых рабочих мест.

5. ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие создается и функционирует в интересах достижения заранее установленных целей, отраженных в его учредительных документах. Гражданский кодекс РФ предусматривает обязательность установления предмета и цели деятельности в уставе унитарного предприятия. То же относится и к некоммерческим организациям, которые, как уже отмечалось могут в установленных условиях осуществлять предпринимательство, не ставя это в качестве своих основных целей. Предмет и цели деятельности могут быть зафиксированы в учредительных документах и других форм коммерческих организаций. При этом предметом деятельности является то, на создание чего направлены усилия коллектива предприятия. В общем случае предмет можно назвать продукцией, которую предприятие выводит в рыночную среду. Образ действий по установлению сущности своей продукции и отражает **товарную политику предприятия**. Она включает комплекс управленческих решений по определению целесообразного состава производимой продукции, ее номенклатуры, для достижения успеха на конкурентном рынке. В составе понятия товарной политики числятся проблемы перечня видов товаров, создания новых товаров и запуска их в производство, исключения из производственной программы тех из них, которые утратили интерес потребителей, разработки путей представления товаров для завоевания рыночного пространства, введение товарного знака.

Какие же факторы вызывают интерес потребителя к товару, что может обеспечить товару рыночный успех? Объективно следует назвать несколько определяющих факторов – соответствие товара нуждам потребителей, цена, способ доведения сведений о товаре до потребителя, благоприятные для потребителя условия передачи ему товара.

Предприятие, с одной стороны, имеет возможность формировать эти факторы самостоятельно в процессе принятия тех или иных хозяйственных решений. С другой стороны, важную роль имеет влияние

среды функционирования предприятия, включающей социальные, технические, законодательные, экономические и другие аспекты. Главнейшим обстоятельством такого внешнего влияния следует считать изменчивость среды, неопределенность прогнозов ее состояния.

Соответствие товара нуждам потребителя определяется комплексом его потребительских свойств. Можно отметить, что нужды потребителя способны проявиться еще до появления товара на рынке и быть, так сказать, реальными, вызывать рождение товара. Но они могут возникнуть также и в результате ознакомления с товаром. Такие потребности определяются для предприятия как предполагаемые. В любом случае комплекс потребительских свойств товара должен иметь достаточное число положительных граней, чтобы товар предстал в качестве действительно нужного потребителю.

Вопрос о цене требует углубленного рассмотрения, что предусмотрено в материалах третьей юниты дисциплины. Сейчас же следует отметить, что роль цены в успехе товара имеет и абсолютный, и относительный характер. Абсолютный проявляется в том, что потребитель либо способен по своим возможностям приобрести товар, либо нет. Относительный же характер состоит в альтернативе выбора потребителя, когда его финансовые возможности ограничены и сопоставляются потребительские свойства, полезность товара в отношении иных товаров. Такое положение вызывает неоднозначность восприятия цены товара потребителем, когда “конкурируют” потребности покупателя.

Способ доведения сведений о товаре до потребителя отражает создание соответствующего информационного поля продвижения товара. Информация должна содержать не только факт наличия товара, но вызвать у потребителя осознание полезности приобретения на основе эмоционального восприятия товара, более того, осознание необходимости такого приобретения на основе рационального отношения к товару. Один из важных вопросов – выбор информационных каналов, которые позволили бы наиболее полно ознакомить потребителя с товаром и убедить его в целесообразности приобретения. Этому способствует товарный знак, идентифицирующий продукцию с ее изготовителем, вызывая к ней дополнительный интерес.

Что касается условий передачи товара потребителю, организации места этой передачи, то речь идет о создании наибольших удобств для потребителя – территориальных и по времени осуществления операции купли-продажи. На этот счет существует множество рекомендаций, предлагающих предпринимателю учитывать фактор территории проживания или работы потребителя, занятость людей по времени суток или недели, затраты времени на осуществление покупки. Все эти обстоятельства относятся к товарам, предназначенным для сбыта населению в интересах личного потребления. Значимость территориального фактора может быть значительно меньше в отношении товаров производственного потребления.

На товарную политику предприятия существенное влияние

оказывает характер производимой продукции. Принципиально продукция может иметь или не иметь вещественную форму. Кроме того она может быть произведена на основании выраженного заранее запроса потребителя или в расчете на появление такого запроса в последующем. На этой основе можно выделить три понятия продукции – товар, работа, услуга.

Товар представляет собой продукцию, имеющую материально-вещественную форму, создаваемую производителем для представления на рынок вне непосредственного контакта с потенциальным потребителем. Товар может быть продан раньше или позже, в одном или другом месте, тому или иному покупателю. Товар производится с вероятностным расчетом производителя на осуществление акта купли-продажи. Различают товары личного потребления и товары производственного потребления.

Работа выражена результатом деятельности, также имеющим вещественный характер. Однако выполняется работа в соответствии с заранее выраженным запросом потребителя, по заказу определенного субъекта, с которым производитель устанавливает договорные отношения. Вероятностный характер, в этом случае, имеет лишь дальнейшее поведение заказчика, который в рамках договорных отношений может изменить свою позицию в отношении востребования результата работы. Работа может быть выполнена в интересах использования ее результата личностью или предприятием, для обеспечения производственной деятельности.

Услуга представляет собой определенные действия исполнителя, не приводящие к созданию изделия, не дающие материального результата. Услуга не может быть отделена от оказывающего ее субъекта или технического средства, с помощью которого она оказывается. Оказание услуг создает определенные удобства потребителю, благоприятные условия жизнедеятельности, способствуют изменению его состояния, местонахождения, удовлетворенности. Услуги оказываются в таких сферах предпринимательской деятельности, как торговля, здравоохранение, туризм, образование, организация отдыха и бытового обслуживания, транспорт, связь и т.п. Надо подчеркнуть, что услуга оказывается определенному субъекту, заказывающему ее заранее, до получения, что сопровождается установлением договорных отношений сторон, определяющих их права и обязанности. Услуги не подлежат накоплению и сохранению.

Продукция любого предприятия, предназначенная для реализации в условиях рынка, т.е. для продажи, называется товарной продукцией. Отсюда и политика производителя продукции в отношении создаваемых им для продажи объектов определяется как товарная политика предприятия. В ее основе должны лежать оценка возможностей, перспектива развития предприятия, учет текущих, и, что еще более важно, стратегических целей деятельности, а также необходимость деятельности в условиях ограниченных ресурсов.

Решение вопроса о составе предлагаемой к реализации продукции достигается планированием номенклатуры и ассортимента продукции. Следует признать теснейшую связь обоих терминов, их взаимопроникновение друг в друга. При этом обнаруживается более общий характер понятия “номенклатура”. Кроме того, обращает на себя внимание широкое, не всегда корректное, использование этих терминов в отношении продукции или товаров, когда различия становятся еще менее заметными.

Номенклатура буквально означает перечень имен. Таким образом, номенклатура продукции – это перечень наименований производимой предприятием продукции. Что касается товарной номенклатуры, то это перечень групп товаров, предлагаемых конкретным продавцом. Продавец же может предлагать покупателям продукцию одного или многих производителей, привлекая номенклатуру продукции каждого из них в полном объеме либо частично. Номенклатура как экономическая категория имеет укрупненный характер. Речь может идти, например, о мужской, женской или детской обуви, о спальнях или столовых гарнитурах, о телевизорах или магнитофонах, о карамели или шоколаде. По существу это ассортиментные группы, а **номенклатура продукции** представляет собой перечень ассортиментных групп продукции или товаров.

Ассортимент продукции буквально означает подбор предметов, совокупность их наименований по каким-либо признакам. С этой точки зрения ассортимент может быть простым или сложным, узким или широким. Такая классификация предусматривает выделение групп однородной продукции или товаров по признаку вида, сорта, марки и т.п. Формируются ассортиментные группы, в пределах которых предметы имеют определенное сходство. И также можно различать *ассортимент продукции* (что производится предприятием) и *ассортимент товаров* (что предлагается потребителям данным продавцом).

Групповой ассортимент товаров показывает перечень укрупненных товарных групп, составляющих номенклатуру товаров. Так, в продовольственном магазине могут продаваться гастрономические и бакалейные продукты, а в магазине спорттоваров – летний и зимний спортивный инвентарь.

Видовой ассортимент товаров отражает наличие в группе товаров ряда видов. Например, в составе молочных продуктов могут быть представлены кефир, сливки, творог и т.п. Мужская обувь включает такие понятия как сапоги, ботинки, туфли, босоножки.

Внутривидовой ассортимент товаров представляет разновидности продукции, членения вида на части. Так, творог может быть разной степени жирности, самовары – разной вместимости, обувь – разного фасона, ткани – разной расцветки и т.п. Внутривидовой ассортимент товаров может иметь разную глубину развития, детализации. В этом смысле можно говорить о степени сложности ассортимента. Например, лекарственные препараты, применяемые при определенном

заболевании человека, могут быть представлены средствами для наружного или внутреннего употребления, в виде таблеток или жидкостей, иметь разную фасовку, упаковку и т.п.

В отношении промышленных предприятий, как уже было отмечено, устанавливается производственный ассортимент продукции, в отношении торговых предприятий – торговый ассортимент товаров. Первых из них отражает специализацию предприятия и служит основанием для заключения договоров поставки. Во втором случае складываются основания судить о масштабах возможности торгового предприятия удовлетворять потребности населения и различают специализированные и универсальные торговые предприятия.

С полным основанием изложенные положения о номенклатуре и ассортименте продукции могут быть отнесены к выполнению работ и оказанию услуг, в отношении которых также выделяются группы, виды, подвиды продукции.

Планирование номенклатуры и ассортимента продукции может и должно базироваться на знании предпринимателем потребностей рынка и его состояния. Такое знание достигается в результате осуществления деятельности, получившей название маркетинга. Используется множество определений, посвященных маркетингу в разное время и разными авторами. В совокупности все они, несмотря на многообразие формулировок, сводятся к одному суждению – изучение рынка, анализ спроса, прогноз продаж, обеспечение наиболее полного удовлетворения общественных потребностей. Удовлетворение же, в свою очередь, достигается разработкой и производством соответствующих сложившемуся спросу и новых товаров, налаживанием коммуникаций сбыта продукции, созданием служб сервиса, сопровождающих процесс использования товара.

Маркетинг имеет целью обеспечить наиболее благоприятные условия сбыта продукции, чтобы она, как образно иногда выражаются, могла продавать “сама себя”. Ясно, что товарная политика предприятия неизбежно требует проведения маркетинговых исследований, в которых базовыми понятиями являются потребность, спрос, цена, сделка, конкуренции. В проведении маркетинга можно выделить понятия стратегии и тактики.

Стратегия маркетинга включает установление целей предприятия на определенный период, называемый маркетинговым, на определенном рынке или сегменте рынка и выбор путей и средств достижения этих целей. Для выработки стратегии необходимо определить маркетинговый период по его продолжительности. Основой такого выбора служат скорость изменения состояния среды, подвижность среды. Возрастание подвижности среды препятствует установлению целей на длительный период. Для успешного достижения целей необходима система контроля изменений среды, содержание которой определяется видом предпринимательской деятельности.

Стратегия может включать объединение усилий с другими

субъектами предпринимательской деятельности, выработку дополнительных способов сбыта продукции, усилия по обеспечению снижения себестоимости продукции, внедрению на рынок новых товаров и другие направления. Ключевыми моментами во всех направлениях являются формирование спроса и стимулирование сбыта.

Тактика маркетинга выражается в определении и осуществлении конкретных действий, обеспечивающих реализацию стратегии маркетинга. Естественным становится установление промежуточных целей, имеющих частный характер, обеспечивающих достижение ограниченных успехов, постепенного развития предприятия. Важно четко улавливать состояние рыночной среды и на этой основе определять целесообразное время начала или прекращения того или иного действия предприятия. К тактике, очевидно, можно отнести и оперативные действия, которые могут быть вызваны развитием событий и выявлением неожиданных обстоятельств, положительного или отрицательного характера, требующих внесения изменений в стратегические планы. Следствием этого становится перераспределение усилий между исполнителями маркетинговых задач, изменение потоков средств, расходуемых на операции.

Детальное изучение этих вопросов относится к задачам учебной дисциплины «Маркетинг». Здесь же кратко отметим, что для предприятия в плане выработки стратегии и тактики основными являются проблемы разнообразия номенклатуры продукции, состава целесообразных для освоения рынков и предпочтительной доли на рынке. Решения приводят к разным вариантам маркетинга по охвату рынка.

Для достижения успеха товара проводятся действия, которые приобрели название **позиционирования товара** на рынке. Они должны обеспечить товару конкурентоспособное положение и внимание целевых потребителей путем выделения товара среди других на основе четких отличий. Новому товару необходимы условия для занятия места среди существующих товаров.

Завершая рассмотрение вопроса о маркетинговой деятельности и влиянии ее на товарную политику предприятия, рассмотрим, как влияют различные ограничения на формирование номенклатуры и ассортимента товарного предложения. Образное суждение об этом может быть сформировано в соответствии с рис.5.1.

На рис.5.1. стрелками показаны изменения в сторону увеличения состава номенклатуры и ассортимента продукции (нечетные номера – 1, 3, 5) и в сторону сокращения этого состава (четные номера – 2, 4, 6). Очевидно, что возрастание спроса, привлекаемых ресурсов предприятия и обострение конкуренции сопровождаются возможностью и потребностью развития номенклатуры продукции. Сокращение же спроса, снижение возможностей по приобретению ресурсов, уменьшение остроты конкуренции создают условия, когда номенклатура и ассортимент продукции сокращаются или по крайней мере не возрастают.

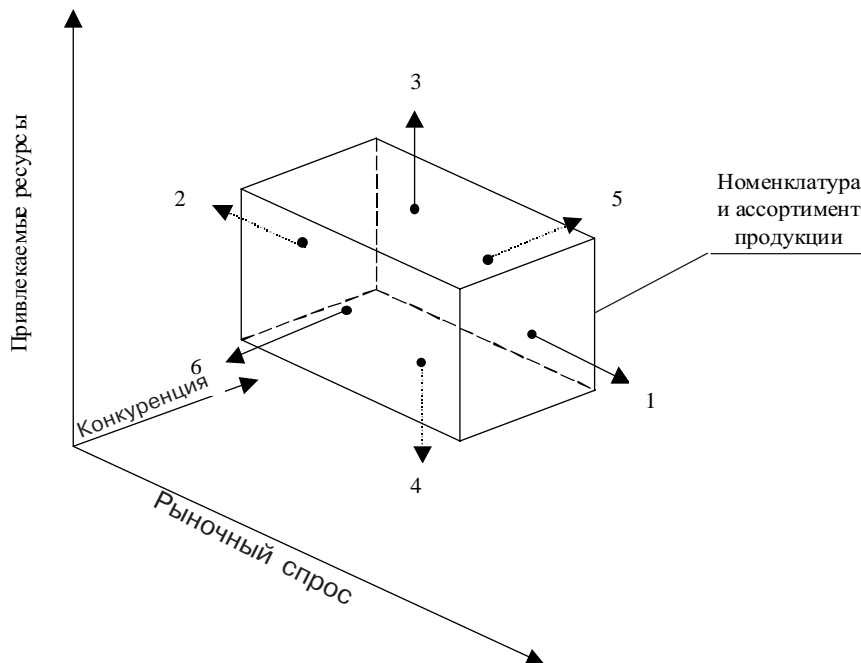


Рис.5.1. Влияние ограничений на формирование товарной политики предприятия

Ограничения, отображенные осями координат на рис.5.1, относятся к внешней среде предприятия. Однако влиять на формирование товарной политики вместе с ними могут и внутренние факторы. К ним следует отнести задачи предприятия, его уставные цели. В этом аспекте различают наступательную линию поведения предприятия, когда оно активно стремится выйти на новые сегменты, на новые территории, предлагает новые товары, и оборонительную линию поведения, когда предприятие направляет усилия на сохранение рыночных позиций, обеспечивает их защиту.

Реально предприятие комбинирует возможные варианты поведения, сочетая разные стратегии и тактические действия. При этом в отношении каждого вида продукции следует исходить из объективной картины ее *жизненного цикла*.

Концепция типичного в теоретическом плане жизненного цикла продукции (рис.5.2) распространяет свое влияние на любой ее вид – товар, работу, услугу, определяя лишь многообразие вариантов цикла. Во всех случаях наблюдаются последовательные фазы развития: разработка решения и воплощение его в реальный результат, выход продукта на рынок, рост его использования, зрелость, характеризуемая широким спросом, насыщение рынка, сопровождаемое снижением спроса, затухание продаж и прекращение производства. Реально

жизненные циклы товаров отличаются как общей продолжительностью, так и продолжительностью каждого этапа.

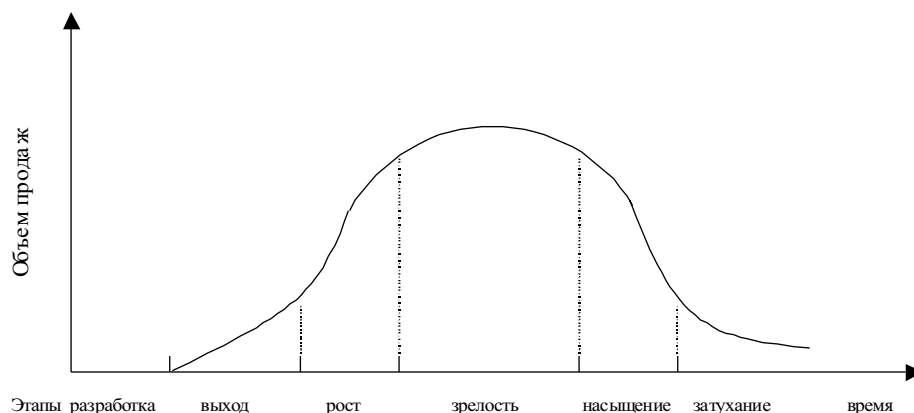


Рис.5.2. Фазы типичного жизненного цикла продукции

Продолжительность жизненного цикла зависит от сущности продукции и может измеряться как многими годами, так и ограниченным числом дней. Последнее наблюдается, когда товар появляется на рынке в связи с каким-либо событием (праздник, юбилей, форум и т.п.). Первое относится ко многим продуктам питания, т.е. предметам жизненной необходимости. Возможны и непредвиденные изменения в рыночном положении продукта. Так, туристические поездки в места, где возникает политическая напряженность или произошли природные катастрофы (землетрясения, наводнения), перестают быть актуальными, иногда на длительное время.

Очевидной задачей предприятия является обеспечение такого положения, когда разные товары находятся на разных этапах жизненного цикла, а положительные и отрицательные параметры этапов перекрывают друг друга.

При любой товарной политике предприятия основное внимание должно уделяться обеспечению качества продукции. Рыночная экономика обеспечивает успех только конкурентоспособным товарам, признаками чего являются уровень качества и уровень цены. *Понятие качества* включает совокупность свойств и характеристик продукции. Если *свойство* дает представление о наличии отличительных особенностей, о способностях и возможностях продукта в сопоставлении с другими продуктами, то *характеристика* содержит описание отличительных черт продукта. В качестве продукции выражается ее пригодность для удовлетворения определенных потребностей человека, группы людей, общества. При этом показатели качества многообразны в зависимости от сущности продукции.

Продукция, используемая в трудовых процессах, должна

обеспечивать благоприятное взаимодействие человека с применяемыми изделиями, иначе говоря, удовлетворять эргономическим требованиям, будучи безопасной на всех стадиях контакта с ней человека.

Продукция производственно-технического назначения, используемая в бытовых нуждах, должна быть надежной, т.е. обеспечивать безотказно выполнение в течение установленного срока предусмотренных для нее функций.

Продукты питания характеризуются полезностью, вкусовыми качествами, безопасностью. На уровень их качества влияют эстетические параметры.

Этот далеко не полный перечень показывает многосторонние требования к продукции со стороны потребителя. Это обязывает предприятия осуществлять мероприятия по обеспечению качества, управлять им на стадиях разработки продукции, изготовления, реализации, обслуживании ее у потребителя.

Значительное место в системе обеспечения качества продукции занимает *стандартизация*, состоящая в установлении норм и требований к параметрам продукции. К целям стандартизации относится обеспечение:

- качества товаров, работ и услуг в соответствии с достигнутым уровнем развития науки, техники и технологии;
- безопасности товаров, работ и услуг для жизни и здоровья человека, окружающей среды, имущества;
- экономии всех видов ресурсов;
- взаимозаменяемости продукции, ее технической и информационной совместимости.

Нормативные документы по стандартизации должны применяться субъектами хозяйственной деятельности в отношении стадий разработки продукции, ее изготовления, реализации, использования, хранения, транспортировки.

Требования государственных стандартов по обеспечению безопасности продукции являются обязательными для субъектов хозяйственной деятельности. Остальные требования подлежат соблюдению в силу договоров или если производитель продукции предусматривает это в технической документации.

В нормативных документах по стандартизации устанавливаются требования к продукции, методы контроля на соответствие этим требованиям, правила маркировки, требования к информации о продукции.

Для предотвращения выпуска на рынок продукции, не соответствующей предъявляемым к ней требованиям, предусмотрено проведение *сертификации*. Сертификацию продукции проводит третья сторона, не зависящая ни от производителя или продавца, ни от потребителя или покупателя. Сертификация продукции представляет собой комплекс действий, обеспечивающих требуемый уровень

уверенности, что продукция соответствует положениям нормативных документов.

Для проведения сертификации продукции создаются системы сертификации в зависимости от существа продукции. Создание систем осуществляется государственными органами управления по предусмотренным законодательством правилам. При положительных результатах сертификации производитель продукции или ее продавец получает сертификат соответствия, письменно подтверждающий соответствующий требованиям уровень продукции.

Предусмотрены два статуса сертификации – *обязательная* и *добровольная*. Обязательная сертификация осуществляется в отношении той продукции, необходимость сертификации которой определена законодательно. В условиях Российской Федерации обязательной сертификации подлежат продукция, которая может нанести вред жизни, здоровью потребителей, их имуществу и окружающей среде. Остальные виды продукции по желанию производителей или продавцов могут быть подвергнуты добровольной сертификации, что повышает, естественно, рыночные позиции продукции.

Мировая практика выработала разную степень контрольных действий при установлении соответствия продукции предъявляемым требованиям. Различие схем сертификации, а всего используется восемь схем, состоит в объеме испытаний по отношению к объему производимой продукции и во времени взятия образцов для испытаний в отношении прохождения продукцией пути к потребителю.

По объему испытания могут быть основаны только на разовом исследовании образцов или дополняться последующими периодическими контрольными испытаниями. Предусмотрена также возможность испытания каждого изготовленного изделия.

По времени взятия образцов вариантами считается изъятие образцов в сфере производства или в сфере торговли, а также сочетание этих приемов.

Предусмотрены также схемы сертификации, ориентированные на проведение оценки системы обеспечения качества продукции на предприятии, когда устанавливается не качество продукции напрямую, а способность предприятия производить качественную продукцию. Это связано с ситуацией, когда стандарт не регламентирует определенных требований к конечному виду продукции, так как она может принимать различные формы. Наиболее наглядным примером служат детские резиновые игрушки или различные модели обуви.

Цели сертификации включают защиту потребителей от недобросовестности изготовителя, продавца, обеспечение безопасности продукции для людей и окружающей среды, создание благоприятных условий для деятельности предприятий на едином товарном рынке. Предприятие утверждает себя в рыночном пространстве с помощью сертификации своей продукции.

6. ПЛАНИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Планирование хозяйственной деятельности предприятия имеет целью обеспечить в каждом периоде времени достижение поставленных целей. В основе планирования лежат оценки перспектив развития предприятия в вероятностных условиях конъюнктуры рынка. Такие оценки являются результатом прогнозирования деятельности предприятия. Поэтому главная задача прогнозирования состоит в установлении тенденций изменения факторов, определяющих конъюнктуру рынка. Конъюнктура же, как известно, характеризуется соотношением спроса и предложения, уровнем цен будущего периода, возможностями потенциальных источников ресурсов. Для конкретного предприятия важен также предполагаемый портфель заказов, определяющий рыночные позиции предприятия. Обоснованный прогноз считается источником эффективной деятельности предприятия, хотя и не может быть ее гарантом в силу вероятностного характера любого предвидения.

Планирование включает разработку плана действий и последующую его корректировку при необходимости в процессе реализации. При этом в плане отражаются период времени, содержание действий, их последовательность, объемы, сроки, методы осуществления, ресурсное обеспечение.

Поскольку предпринимательская деятельность в интересах наиболее эффективного использования привлекаемых ресурсов осуществляется непрерывно, а всякое действие требует осмысления и, следовательно, планирования, непреложным выводом становится необходимость постоянного процесса планирования не только на всех этапах производственного цикла, но и на всех этапах рассмотренного ранее хозяйственного процесса (снабжение-производство-сбыт).

План всегда нацелен в будущее, и требуется допустить определенную периодизацию этого будущего. С таких позиций выделяют понятие стратегических, долгосрочных, текущих и оперативных планов. При этом можно установить определенную условность такой классификации планов, зависимость ее от конкретных условий деятельности предприятия. Параметр времени, определяющий различие данных видов планов, заставляет говорить о соответствующей степени неопределенности предвидения будущего. Чем больший принят **интервал планирования**, т.е. отрезок времени, предусматриваемый для выполнения плановых заданий, тем меньше должны быть требования к определенности и точности количественных показателей плана, к их числу.

Стратегический план включает положения наиболее общего характера, принципиальные решения, формирующие возможность определения места предприятия и его продукции в рыночном пространстве. Это может касаться производства принципиально новой

продукции, что влечет за собой создание соответствующего сегмента рынка, либо политики предприятия по изменению своей доли участия в существующем сегменте. Это может относиться к развитию технологической среды, когда для разработки и внедрения новых технологий требуются фундаментальные исследования. Стратегические планы могут касаться проблем конкуренции. В этом случае принимаются решения о наступательных действиях путем снижения затрат на производство и соответствующего изменения цен на продукцию либо об оборонительных действиях, состоящих в адекватной реакции на активность конкурентов. Как видим, разработка стратегических планов относится к компетенции и задачам высших уровней управления предприятием. Круг ответственных лиц весьма ограничен. **Стратегическое планирование** можно определить как выработку линии поведения, образа действий по достижению стратегических целей предприятия. Поэтому у стратегических планов может и не быть определенных границ во времени. При этом оценке подлежат возможности окупаемости затрат в принципе. Типичным примером служит позиция фирмы “Макдоналдс”, стратегия которой направлена на обеспечение быстрого предоставления клиентам горячей и дешевой пищи. В основе стратегических решений должна лежать критическая оценка возможностей предприятия, его сильных и слабых сторон, учет влияния на предприятие различных факторов внешней среды, как прямых, так и косвенных.

Долгосрочный план направлен на претворение в жизнь стратегических установок. В нем проявляются достаточно определенные экономические обоснования, формируются позиции номенклатуры продукции, укрупненно оцениваются сроки выполнения позиций плана, необходимые объемы ресурсов. В плане должен быть установлен вероятный уровень прибыли, который сопоставляется со средними показателями, свойственными данной сфере предпринимательской деятельности. **Долгосрочное планирование** представляет собой деятельность руководства предприятия по установлению требуемых изменений в деятельности в течение длительного периода с учетом сложившегося положения и тенденций развития производительности труда, уровня издержек, объемов продаж и т.п. Наиболее распространенным периодом долгосрочного планирования считается срок до 3-5 лет. Следует, конечно, учитывать динамику экономической жизни страны, развития науки и техники, изменения потребностей населения, особенности сферы деятельности. Например, позиции автомобилестроительного завода и швейной фабрики в вопросах долгосрочного планирования не могут считаться равнозначными, и периоды их долгосрочного планирования будут разными.

Достижение требуемых результатов, предусмотренных долгосрочными планами, возлагается на достаточно ограниченный круг ответственных лиц, поскольку речь идет лишь о подготовке производственного процесса, а не о его непосредственном

осуществлении. Такой план имеет в значительной мере описательный характер. Однако в отличие от стратегического планирования число участников расширяется за счет руководителей разработок по отдельным этапам и видам работ.

Весьма достаточное своеобразие обнаруживается в проблемах долгосрочного планирования деятельности торговых организаций. Прогнозы товарооборота во многих случаях связаны с сезонными характеристиками спроса, с изменениями демографических параметров населения. Периоды долгосрочного планирования определяются параметрами товаров.

Текущий план предусматривает конкретные установки, обеспечивающие выполнение предприятием поступивших заказов. Эта задача требует своевременной поставки ресурсов и технологически обоснованного включения их в производственный процесс. Обычными периодами **текущего планирования**, осуществляемого на предприятии руководителями разных уровней управления, являются год, квартал, месяц. В планах устанавливается не только номенклатура продукции, но и ассортиментный состав каждой группы продукции, определяются плановые затраты по видам продукции. Сроки исполнения заданий получают четко выраженный характер, также как и состав исполнителей по всем направлениям заданий. В текущем плане отражается взаимодействие подразделений предприятия в соответствии с его производственной структурой. Такой план позволяет осуществлять систематический, вплоть до ежедневного, контроль за ходом производственного процесса. Состав исполнителей значительно расширяется, в него включаются руководители на всех уровнях управления производством.

Оперативный план, как это следует из определения, направлен на осуществление отдельных хозяйственных действий, операций, которые в процессе производства продукции сопровождаются использованием средств труда и переработкой предметов труда с приданием им новых свойств. На основании этих планов производственные задания доводятся до каждого рабочего места, достигается детализация заданий по месту и времени исполнения. **Оперативное планирование** заключается, таким образом, в выработке заданий, обеспечивающих регулирование хода производства и ритмичное функционирование всех рабочих мест. Глубина оперативного планирования может измеряться сменой, неделей, месяцем. В отдельных случаях может быть необходимым установление заданий по часам рабочего времени. Необходимым компонентом такого планирования является своевременное обеспечение каждого рабочего места требуемыми ресурсами для исключения потерь в результате простоев. Оперативный план отражает, по существу, картину движения потребляемых в производстве ресурсов и создаваемого в результате этого продукта.

В отношении любого из рассмотренных видов планов применимо

понятие об оптимальном планировании. Это понятие связано с выбором из ряда возможных вариантов лучшего с точки зрения определенного критерия. Обычными критериями, т.е. признаками, позволяющими дать сравнительную оценку ожидаемого результата действий, являются расходы того или иного ресурса. Критерием оптимальности принято считать показатель функционирования системы, показывающий наиболее экономичное достижение цели, иначе говоря, наиболее эффективное использование ресурсов. В практике может быть сформулирована одна из двух задач – либо достичь определенного результата при минимуме использования ресурсов, либо использовать определенное количество ресурсов и достичь максимума результата. Следовательно, задача решается на достижение максимума или минимума. Во многих случаях такая задача решается с использованием математического программирования. Наиболее простой случай состоит в применении методов линейного программирования, когда используется линейная алгебра, поскольку в уравнения целевой функции и ограничений все неизвестные входят в первой степени. Разработаны различные методы линейного программирования, каждый из которых наиболее целесообразен в определенных условиях. К таким условиям относятся, например, задачи загрузки имеющегося оборудования, распределения некоторого ресурса между рядом видов продукции, составления схемы перевозок, вскрытия материалов.

Помимо классификации планов по срокам выполнения используется их группировка по функциям, включающая планы производственные, сбыта продукции, технического развития предприятия, по труду, по заработной плате и др. В зависимости от уровня управления, осуществляющего реализацию плана, различают планы предприятия, цеха, участка, бригады. Такая постановка вопроса реализуется во внутрипроизводственном планировании. Планирование деятельности каждого подразделения предприятия направлено на обеспечение выполнения плана, предусмотренного более высоким уровнем управления. Это достигается уточнением задач, сроков исполнения, ресурсного обеспечения, рассмотрением их по составляющим элементам. При этом большое значение должно быть уделено контролю исполнения, учету выполненных работ. Перевыполнение планов в ряде случаев может вызывать одобрение и поощряться, но в иных обстоятельствах является недопустимым. Нельзя дать, например, положительную оценку перевыполнению плана, если при этом будет израсходован некий ресурс, предназначенный для выполнения другого планового задания. Досрочное прибытие транспортного средства, движущегося по расписанию, к месту назначения может вызвать нарушения общего графика движения других средств, вплоть до создания аварийной обстановки.

Важнейшим условием успешной деятельности предприятия следует считать разработку плана его развития. Без сомнения содержание такого плана во многом определяется сложностью производственной структуры

предприятия. На среднем предприятии, а особенно на крупном, план развития включает разные и многочисленные стороны деятельности. Определенное ограничение сложности плана возможно на малом предприятии. В общем же случае *план развития* включает производственную программу, план материально-технического обеспечения, план по труду, финансовый план. В случае расширения масштабов деятельности и освоения новой продукции разрабатываются план капитальных вложений, план развития науки и техники, план реализации продукции. В определенных случаях возникает необходимость разработки плана социального развития коллектива предприятия, плана мероприятий по охране окружающей среды.

Производственная программа содержит данные по производству продукции с выделением ее видов и объемов по каждому виду. Объемы могут быть исчислены в физических показателях или в стоимостном выражении. Расчет в стоимостном выражении осуществляется на основе показателей плана в натуральном измерении. Количественные характеристики производственной программы позволяют установить потребность в материальных, трудовых и финансовых ресурсах.

К числу стоимостных показателей производственной программы относятся объемы товарной, реализуемой и валовой продукции.

Товарная продукция характеризуется объемом производства, предназначенным для реализации как сторонним потребителям, так и во внутреннем потреблении при удовлетворении собственных нужд. Кирпичный завод, например, может использовать кирпич для строительства нового цеха.

Показатели товарной продукции позволяют установить важные характеристики результатов хозяйственной деятельности предприятия – фондоотдачу, фондоемкость, динамику производительности труда, материалоемкость продукции.

Реализуемая продукция включает объемы, отпущенные сторонним потребителям, т.е. отправленные за пределы предприятия. При расчетах этих объемов следует учитывать остатки готовой продукции на начало планового периода, оставшиеся нереализованными, и то количество продукции из объемов производства, которое не будет реализовано на конец планового периода.

Валовая продукция определяется с учетом производства тех объемов продукции, которые относятся к незавершенному производству, т.е. не могут еще быть представленными на рынок. Объем валовой продукции $Q_{вп}$ рассчитывается по формуле:

$$Q_{вп} = T_n + (H_k - H_n),$$

где T_n – объем товарной продукции;

H_k и H_n – объемы незавершенного производства на конец и на начало планового периода.

Наряду с расчетом реализуемой продукции, в стоимости которой в

значительной мере представлен прошлый труд в виде материальных затрат и суммы амортизации основных производственных фондов, интерес представляет объем *чистой продукции*. Он определяется вычитанием из объема валовой продукции суммы материальных затрат и сумм амортизационных отчислений. Таким образом, устанавливается объем вновь созданной стоимости, включающей заработную плату и прибыль.

План материально-технического обеспечения включает расчеты потребности в соответствующих ресурсах и установление порядка и сроков их поступления к местам использования. Он отражает, таким образом, режим потребления ресурсов, обеспечивающих выполнение производственной программы. При разработке такого плана следует исходить из нормативных потребностей в сырье, материалах, топливе и иных ресурсах с задачей наиболее экономичного их использования.

План по труду имеет целью установление показателей использования имеющихся трудовых ресурсов. Основной задачей является повышение производительности труда, что подтверждает рост эффективности производства на предприятии. Речь идет о затратах конкретного труда на рабочих местах, в подразделениях предприятия, по предприятию в целом. Производительность труда исчисляется как выработка продукции за некоторый период в расчете на работника. Если определяется производительность труда на предприятии, то в расчет включается среднесписочная численность работников. Динамика такого показателя позволяет установить тенденции использования трудовых ресурсов. Важным элементом плана по труду является фонд заработной платы. Он используется для расчета средней заработной платы работников.

В заключение рассмотрения плана по труду отметим, что важным является сопоставление изменений роста производительности труда и роста заработной платы. Объективно необходимо обеспечивать превышение роста производительности труда над ростом заработной платы.

Финансовый план включает установление источников поступления денежных средств, их распределение по направлениям расходования. Определяется потребность в собственных и заемных средствах, расчет их оборачиваемости. Устанавливается задание по превышению доходов над расходами, расчеты с государственным бюджетом и внебюджетными фондами, составляется кредитный план.

План капиталовложений разрабатывается в случаях увеличения производственной мощности предприятия за счет создания новых, расширения и реконструкции, т.е. коренного переустройства, действующих подразделений предприятия. Возможно также техническое перевооружение – достигаемое путем модернизации повышение технического уровня отдельных элементов основных производственных фондов, замены их на новые виды техники.

План развития науки и техники определяет мероприятия,

относящиеся к внедрению прогрессивных технологий, разработке новых видов продукции. Крупные предприятия могут предусматривать проведение научно-исследовательских работ. Важное значение приобрело использование в производственных процессах и управлении различной вычислительной техники. Данный план тесно связан с планом капиталовложений.

План реализации продукции отражает процесс установления контрактных отношений с потребителями, обеспечивающий своевременный сбыт производимой продукции.

План мероприятий по охране окружающей среды составляется в случаях, предусмотренных Законом РФ “Об охране окружающей природной среды”, если деятельность предприятия сопровождается выделением вредных веществ в газообразном, жидком или твердом состоянии. Социальная значимость такого плана неоспорима.

План социального развития коллектива предприятия направлен на улучшение условий труда, быта работников, которые способствуют повышению эффективности производства, создают наиболее благоприятную обстановку отношений в коллективе.

Особую роль в плановой работе на предприятии играет бизнес-планирование. **Бизнес-план** является внутренним документом предприятия. Он позволяет дать оценку перспективам деятельности предприятия. Узловыми вопросами перспективы считаются начало деятельности или реализация какого-либо предпринимательского проекта в процессе деятельности предприятия. Если для предприятия средних или крупных размеров бизнес-план принято оформлять в качестве документа, то при ограниченных масштабах деятельности такой план может остаться лишь в мысленном представлении предпринимателя. Однако необходимость его во всех случаях очевидна, поскольку он позволяет выявить реалистичность проекта и его эффективность, а значит и избежать необдуманных действий. Одной из важных черт бизнес-плана считается необходимость все аспекты деятельности оценивать путем рассмотрения возможных вариантов. Сопоставление вариантов позволяет находить среди них наиболее эффективный, называемый оптимальным.

Рассматриваемые аспекты деятельности включают характеристики рыночного продукта предприятия, его сопоставление с продукцией конкурентов, когда надо оценить не только внутривидовую по характеру продукции конкуренцию, но и межвидовую, основанную на альтернативах поведения потребителя. Анализу подлежит конъюнктура рынка в части спроса, предложения, цен. Должны быть рассмотрены действия предприятия, обеспечивающие продукции выгодные позиции на рынке. Поскольку речь идет о предстоящем производстве, следует выявить все обстоятельства ресурсного обеспечения производства в целом или выполнения конкретных заказов. Суждения о целесообразности осуществления проекта и о выборе оптимального варианта плана должны быть основаны на показателях эффективности.

Проект должен обеспечить требуемый уровень доходности.

Помимо такого внутреннего назначения бизнес-плана, которое связано с принятием предпринимателем принципиального решения в отношении поставленного на обсуждение вопроса – осуществлять или не осуществлять данный предпринимательский проект, бизнес-план может играть и еще одну роль. Недаром его называют “визитной карточкой” предприятия.

При необходимости получения кредита в интересах осуществления задуманного предпринимательского проекта можно использовать бизнес-план как серьезное обоснование для кредитора в принятии положительного решения о предоставлении кредита.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрение экономических процессов на предприятии позволило выявить перечень необходимых для осуществления деятельности ресурсов. Всякое использование ресурсов сопровождается понесением затрат. Поскольку сущность предпринимательства состоит в использовании имущества для получения продукции, реализация которой обеспечивает приращение имущества, со всей остротой встает вопрос об оценке уровня деятельности предприятия, ее результатов, о целесообразности производимых затрат. Определению эффективности деятельности предприятия посвящены материалы третьей юниты данной дисциплины.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Составьте в результате изучения материалов по теме юниты с учетом рекомендованной литературы логическую схему базы знаний. При построении логической схемы целесообразно использовать в качестве блоков схемы приведенные в программе курса дидактические единицы. В этом случае следует определить логические связи между этими блоками.

2. В случае целесообразности дополните глоссарий терминами по своему усмотрению.

ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

1. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №1.

Задание

На предприятии используется оборудование, когда в условиях быстрого развития техники в данной отрасли хозяйствования вероятен моральный износ. Амортизационный срок установлен – 10 лет. Рассчитать нормы амортизации по годам кумулятивным методом.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Рассчитать кумулятивное число	$KЧ = 1+2+3+4+5+6+7+8+9+10 = 55$ или $KЧ = \frac{1+10}{2} \times 10 = 55$
2	Определить число лет до конца амортизационного срока для каждого года срока службы оборудования	С 1-го по 10-й год соответственно: 10; 9; 8; 7; 6; 5; 4; 3; 2; 1
3	Рассчитать норму амортизации для каждого года срока службы оборудования	1. $10 : 55 \times 100\% = 18,18\%$; 2. $9 : 55 \times 100\% = 16,36\%$; 3. $8 : 55 \times 100\% = 14,54\%$; 4. $7 : 55 \times 100\% = 12,72\%$; 5. 6. 7. 8. 9. $2 : 55 \times 100\% = 3,63\%$ 10. $1 : 55 \times 100\% = 1,81\%$

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 1.1

Станок имеет срок службы 6 лет. Рассчитайте норму амортизации по годам службы кумулятивным методом.

Задание 1.2

Конвейерная линия на предприятии имеет срок службы 4 года. Сравните норму амортизации по годам службы оборудования, рассчитанную кумулятивным методом, с нормой при равномерной амортизации.

2. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №2.

Задание

Токарные станки используются на заводе в цехе №1 в одну смену, а в цехе №2 – в две смены. Рассчитайте коэффициент сменности использования станков.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Определить количество станков, используемых в 1 и в 2 смены	1. В цехе №1 – 10 станков 2. В цехе №2 – 8 станков 3. Всего станков – 18
2	Рассчитайте коэффициент сменности работы оборудования на предприятии	$K_{см} = \frac{10 \times 1 + 8 \times 2}{18} = \frac{26}{18} = 1,44.$

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 2.1

В парке механизации из 18 тракторов три работают в 3 смены, еще

пять – в 2 смены, остальные десять – в 1 смену. Рассчитайте коэффициент сменности работы тракторов.

Задание 2.2

Автобусный парк обеспечивает выходов 12 автобусов на линию в 2 смены и 4 автобусов – в 1 смену. Какой коэффициент сменности работы автобусов предусмотрен в парке?

3. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №3.

Задание

На начало года на предприятии использовались десять станков “Уралец” с разными сроками ввода в эксплуатацию. В течение года один станок выбыл с 20 апреля, и два станка введены в действие с 15 августа. Стоимость каждого из трех станков 400 тыс.руб. Определите среднегодовую стоимость основных производственных фондов.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Установить стоимость основных производственных фондов (ОПФ) на начало отчетного года	По данным учета стоимость ОПФ на начало года составляет 10 млн.руб.
2	Установить стоимость выходящих элементов ОПФ и срок выбытия	Станок стоимостью 400 тыс.руб. выбыл с 20 апреля, не использовался в течение 8 полных месяцев

3	Установить стоимость введенных элементов ОПФ и срок ввода	Два станка стоимостью по 400 тыс.руб. каждый задействованы с 15 августа, в течение 4 полных месяцев
4	Рассчитать среднегодовую стоимость ОПФ в отчетному году	$\Phi_{\text{ср.год}} = 10000 + \frac{400 \cdot 2 \cdot 4}{12} - \frac{400 \cdot 8}{12} = 10000$ $+ 266 - 266 = 10000 \text{ тыс.руб.}$

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 3.1

Стоимость основных производственных фондов предприятия на начало года 35 млн.руб. Выбыло оборудование стоимостью 2 млн.руб. с 25 мая. Определите среднегодовую стоимость ОПФ за отчетный год.

Задание 3.2

Стоимость основных производственных фондов предприятия на начало года 28 млн.руб. Введено в действие оборудование стоимостью 4 млн.руб. с 18 июля. Определите среднегодовую стоимость ОПФ за отчетный год.

4. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №4.

Задание

При объеме реализации продукции в сумме 200 млн.руб. предприятие имело остаток оборотных средств на начало отчетного года в сумме 52 млн.руб., а на конец года – 64 млн.руб. Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств за отчетный год.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Установить выручку от реализации продукции за отчетный год	По данным учета объем реализации за отчетный год составил 200 млн.руб.
2	Рассчитать среднюю стоимость оборотных средств за отчетный год	По данным о размере остатка оборотных средств на начало и конец отчетного года средняя стоимость $(52+64) : 2 = 58$ млн.руб.
3	Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств за отчетный год	Используя формулу $K_{об} = В : \Phi_{ср}$, получим $K_{об} = 200 : 58 = 3,45$
4	Рассчитать длительность оборота	Используя формулу $T = Д : K_{об}$, получим $T = 365 : 3,45 = 105$ дней

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 4.1

Средняя стоимость оборотных средств предприятия за квартал составляет 40 млн.руб. Объем реализаций продукции – 175 млн.руб. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости оборотных средств за период и длительность оборота.

Задание 4.2

Остаток оборотных средств предприятия на 01.01.1999 г. составил 34 млн.руб., на 30.06.1999 г. – 40 млн.руб. Объем реализации за полугодие равен 140 млн.руб. Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств за полугодие и длительность оборота.

ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ

Приложение

Гражданский кодекс Российской Федерации (извлечение)

Ст.132.1. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

2. Предприятие в целом или его части могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

Ст.209. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Ст.235. Право собственности прекращается при отчуждении собственником своего имущества другим лицам.

Ст.334. В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ЮНИТА 2

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Редактор Р.Ф. Сидоров
Оператор компьютерной верстки А.Б. Кондратьева

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998	Сдано в печать
НОУ “Современный Гуманитарный Институт”	
Тираж	Заказ
